

[29]

Libro tercero
EL PROCESO GLOBAL
DE LA PRODUCCION CAPITALISTA
Parte primera
SECCION PRIMERA
LA TRANSFORMACION DEL PLUSVALOR
EN GANANCIA Y DE LA TASA DEL
PLUSVALOR EN TASA DE GANANCIA
CAPITULO I
PRECIO DE COSTO Y GANANCIA

[a]

[b]

En el primer libro se investigaron los fenómenos que presenta el proceso de producción capitalista, considerado para sí, como proceso de producción directo, y en él se prescindió aún de todas las influencias secundarias de circunstancias que le son ajenas. Pero este proceso directo de producción no agota la trayectoria vital del capital. En el mundo real lo complementa el proceso de circulación, y éste constituyó el objeto de las investigaciones del libro segundo. Allí se reveló, especialmente en la sección tercera, al examinar el proceso de la circulación como mediación del proceso de reproducción social, que el proceso capitalista de producción, considerado en su conjunto, es una unidad de los procesos de producción y circulación. De ahí que en este tercer tomo no pueda ser nuestro objetivo el formular reflexiones generales acerca de esa unidad. Antes bien, se trata de hallar y describir las formas concretas que surgen del proceso de movimiento del capital, considerado en su conjunto. En su movimiento real, los [30] capitales se enfrentan en formas concretas tales que para ellas la figura del capital en el proceso directo de producción así como su figura en el proceso de circulación, sólo aparecen como fases particulares. Las configuraciones del capital, tal como las desarrollamos en este libro, se aproximan por lo tanto paulatinamente a la forma con la cual se manifiestan en la superficie de la sociedad en la acción recíproca de los diversos capitales entre sí, en la competencia y en la conciencia habitual de los propios agentes de la producción.

El valor de toda mercancía producida de manera capitalista, **M**, se expresa en la fórmula $M = \underline{c} + \underline{v} + \underline{pv}$. Si de este valor del producto descontamos el plusvalor \underline{pv} , nos queda un mero equivalente o un valor de reposición en mercancía por el valor del capital $\underline{c} + \underline{v}$ desembolsado en los elementos de producción. Por ejemplo, si la producción de un artículo determinado ocasiona un desembolso de capital de £ 500: £ 20 por desgaste de medios e trabajo, £ 380 por materiales de producción, £ 100 por fuerza de trabajo, y si

la tasa del plusvalor asciende al 100 %, entonces el valor del producto será $= 400c + 100r + 100pv = £ 600$.

Luego de deducir el plusvalor de £ 100 queda un valor mercantil de £ 500, y éste sólo repone el capital desembolsado de £ 500. Esta parte de valor de la mercancía, que repone el precio de los medios de producción consumidos y el precio de la fuerza de trabajo empleada, sólo repone lo que le cuesta la mercancía al propio capitalista y por ello constituye para él el precio de costo de la mercancía.

Sin embargo, lo que le cuesta la mercancía al capitalista y lo que cuesta la producción de la misma mercancía son dos magnitudes totalmente diferentes. La parte del valor mercantil consistente en plusvalor no le cuesta nada al capitalista, precisamente porque al obrero le cuesta trabajo impago. Pero puesto que, sobre la base de la producción capitalista, el propio obrero, luego de su ingreso en el proceso de producción constituye un ingrediente del capital productivo en funciones y del capital productivo perteneciente al capitalista por lo cual el capitalista es el [31] verdadero productor de mercancías, entonces el precio de costo de la mercancía aparecerá para el capitalista como el verdadero costo de la propia mercancía. Si denominamos \underline{pc} al precio de costo, la fórmula $\mathbf{M} = \underline{c} + \underline{v} + \underline{pv}$ se convierte en esta otra: $\mathbf{M} = \underline{pc} + \underline{pv}$, o bien valor de la mercancía = precio de costo + plusvalor.

De ahí que el agrupamiento de las diferentes partes de valor de la mercancía que sólo reponen el valor de capital desembolsado en su producción bajo la categoría del precio de costo, expresa, por una parte, el carácter específico de la producción capitalista. El costo capitalista de la mercancía se mide por el gasto de capital, mientras que el costo real de la mercancía se mide por el gasto de trabajo. Por eso, el precio de costo capitalista de la mercancía es cuantitativamente diferente de su valor o de su precio de costo verdadero, es menor que el valor mercantil, puesto que si $\mathbf{M} = \underline{pc} + \underline{pv}$, entonces $\underline{pc} = \mathbf{M} - \underline{pv}$. Por otra parte, el precio de costo de la mercancía no es en modo alguno un rubro que sólo exista en la contabilidad capitalista. La autonomización de esta parte de valor se hace valer de manera práctica en la producción real de la mercancía, puesto que a partir de su forma mercantil esa parte de valor siempre debe ser reconvertida, a través del proceso de la circulación, en la forma del capital productivo, por lo que el precio de costo de la mercancía debe readquirir constantemente los elementos de producción consumidos para producirla.

En cambio, la categoría del precio de costo en modo alguno tiene que ver con la formación del valor mercantil o con el proceso de valorización del capital. Si sé que las 5/6 partes del valor mercantil, de £ 600, o sea £ 500, sólo constituyen un equivalente, un valor de reposición del capital gastado de £ 500, y por ello sólo bastan para readquirir los elementos materiales de ese capital, no sé con ello cómo han sido producidas esas 5/6 partes del valor de la mercancía que constituyen su precio de costo, ni cómo lo ha sido la última sexta parte, que constituye su plusvalor. Sin embargo, la investigación demostrará que en la economía capitalista, el precio de costo adopta la falsa apariencia de una categoría de la propia producción de valor.

Volvamos a nuestro ejemplo. Supongamos que el valor producido en una jornada laboral social media de un [32] obrero se representa mediante una suma de dinero de 6 chelines = 6 marcos, de modo que el capital adelantado de £ 500 = $400c + 100v$, es el producto de valor de $1666 \frac{2}{3}$ jornadas laborales de diez horas, de las cuales $1333 \frac{1}{3}$ jornadas laborales se hallan cristalizadas en el valor de los medios de producción = $400c$, y $333 \frac{1}{3}$ lo están en el valor de la fuerza de trabajo = $100v$. Con la tasa de plusvalor supuesta del 100 %, la producción de la nueva mercancía que hay que crear insume, de por sí, un gasto de fuerza de trabajo = $100v + 100pv = 666 \frac{2}{3}$ jornadas laborales de diez horas.

Sabemos además (véase libro I, cap. VII, pp. 201/193 [c]), que el valor del producto recién creado de £

600 se compone de 1) el valor que reaparece del capital constante de £ 400 gastado en medios de producción, y 2) un valor recién producido de £ 200. El precio de costo de la mercancía = £ 500 comprende las 400c que reaparecen y una mitad del nuevo valor producido de £ 200 (= 100v), es decir dos elementos del valor mercantil total y absolutamente diferentes en cuanto a su origen.

En virtud del carácter adecuado del trabajo gastado durante $666 \frac{2}{3}$ jornadas de diez horas, el valor de los medios de producción consumidos, por un monto de £ 400, se transfiere de estos medios de producción al producto. Por ello, ese antiguo valor reaparece como componente del valor del producto, pero no se origina en el proceso de producción de esta mercancía. Sólo existe como componente del valor de la mercancía porque existía antes como parte constitutiva del capital adelantado. Por ende, el capital constante gastado resulta repuesto por la parte del valor mercantil que él mismo añade al valor de la mercancía. De ahí que este elemento del precio de costo tenga un doble sentido: por una parte ingresa en el precio de costo de la mercancía porque es una parte constitutiva del valor mercantil, del capital desembolsado; y por la otra sólo constituye un componente del valor mercantil, porque es el valor de capital gastado, o porque los medios de producción cuestan tanto o cuanto dinero.

Todo lo contrario ocurre con el otro componente del precio de costo. Las $666 \frac{2}{3}$ jornadas laborales gastadas [33] durante la producción mercantil constituyen un valor nuevo de £ 200. Una parte de ese nuevo valor sólo repone el capital variable adelantado de £ 100 o el precio de la fuerza de trabajo empleada. Pero ese valor de capital adelantado no entra en modo alguno en la formación del nuevo valor. Dentro del adelanto de capital, la fuerza de trabajo se cuenta como valor pero en el proceso de producción funciona como creadora de valor. En el capital productivo actuante real, la propia fuerza de trabajo viva, creadora de valor, asume el lugar del valor de la fuerza de trabajo que figura dentro del adelanto de capital.

La diferencia entre esos diversos componentes del valor de la mercancía, que constituyen conjuntamente el precio de costo, salta a la vista en cuanto se produce un cambio en la magnitud de valor del capital constante gastado, en un caso, y de la parte variable del capital gastado, en el otro. El precio de los mismos medios de producción o la parte constante del capital aumentaría de £ 400 a £ 600, o, por el contrario, disminuiría a £ 200. En el primer caso no sólo el precio de costo de la mercancía aumenta de £ 500 a $600c + 100v = £ 700$, sino que el propio valor mercantil aumenta de £ 600 a $600c + 100v + 100pv = £ 800$. En el segundo caso no sólo baja el precio de costo de £ 500 a $200c + 100v = £ 300$, sino que también el propio valor mercantil disminuye de £ 600 a $200c + 100v + 100pv = £ 400$. Puesto que el capital constante gastado transfiere su propio valor al producto, aumenta o disminuye bajo circunstancias en lo demás iguales el valor del producto con la magnitud absoluta de ese valor de capital. Supongamos, a la inversa, que, manteniéndose inalteradas las demás circunstancias, el precio de la misma cantidad de fuerza de trabajo aumentara de £ 100 a £ 150, o, por el contrario, disminuyera a £ 50. En el primer caso el precio de costo aumentará por cierto de £ 500 a $400c + 150v = + 550$, y en el segundo disminuirá de £ 500 a $400c + 50v = £ 450$, pero en ambos casos permanecerá inalterado el valor mercantil = £ 600; en el primer caso = $400c + 150v + 50pv$, y en el segundo = $400c + 50v + 150pv$. El capital variable adelantado no agrega su propio valor al producto. Por el contrario, en el producto ha tomado el lugar de su valor un nuevo valor creado por el trabajo. Por eso, un cambio en la magnitud absoluta del valor del capital variable, en [34] la medida en que sólo expresa un cambio en el precio de la fuerza de trabajo no modifica ni en lo mínimo la magnitud absoluta del valor mercantil, porque no modifica en nada la magnitud absoluta del nuevo valor que crea la fuerza de trabajo movilizada. Por el contrario, tal cambio sólo afecta la relación cuantitativa entre las dos partes constitutivas del nuevo valor una de las cuales crea

plusvalor mientras que la otra repone el capital variable y por ello ingresa en el precio de costo de la mercancía.

Las dos partes del precio de costo en nuestro caso $400c + 100v$ sólo tienen una cosa en común: que ambas son partes del valor mercantil que reponen el capital adelantado.

Pero este estado real de cosas aparece mecásariamente de manera invertida desde el punto de vista de la producción capitalistas.

El modo capitalista de producción se diferencia del modo de producción fundado en la esclavitud, entre otras cosas, en que el valor o en su caso el precio de la fuerza de trabajo se presentan respectivamente como valor o en su caso precio del propio trabajo o como salario. (Libro I, cap. XVII.) [d] La parte variable de valor del adelanto de capital aparece por consiguiente como capital gastado en salario, como un valor de capital que paga el valor o precio, respectivamente de todo el trabajo consumido en la producción. Supongamos por ejemplo que una jornada laboral social media de 10 horas se encarna en una suma de dinero de 6 chelines; en tal caso el adelanto de capital variable de £ 100 será la expresión dineraria de un valor producido en $333 \frac{1}{3}$ jornadas laborales de diez horas. Este valor de la fuerza de trabajo adquirida que figura en el adelanto de capital no constituye sin embargo, una parte del capital realmente actuante. En el propio proceso de producción su lugar lo ocupa la fuerza de trabajo viva. Si como en nuestro ejemplo, el grado de explotación de esta última asciende al 100 %, se la gastará durante $666 \frac{2}{3}$ jornadas laborales de diez horas, por lo cual añadirá al producto un valor nuevo de £ 200. Pero en el adelanto de capital, el capital variable de £ 100 figura como capital desembolsado en salarios o como precio del trabajo ejecutado durante $666 \frac{2}{3}$ jornadas laborales de 10 horas.

[35] £ 100 divididas por $666 \frac{2}{3}$ nos dan el precio de la jornada laboral de diez horas como de 3 chelines, el producto de valor de cinco horas de trabajo.

Comparemos entonces el adelanto de capital por un lado, y el valor mercantil por el otro, y tendremos:

I) Adelanto de capital de £ 500 = £ 400 de capital gastado en medios de producción (precio de los medios de producción) + £ 100 de capital gastado en trabajo (precio de $666 \frac{2}{3}$ jornadas de trabajo o salario correspondiente a las mismas).

II) Valor mercantil de £ 600 = precio de costo de £ 500 (£ 400, precio de los medios de producción gastados + £ 100, precio de las $666 \frac{2}{3}$ jornadas laborales utilizadas + £ 100 de plusvalor.

En esta fórmula, la parte del capital desembolsada en trabajo se distingue de la parte del capital desembolsada en medios de producción, por ejemplo algodón o carbón, únicamente por el hecho de que sirve para el pago de un elemento de producción materialmente diferente, pero de ninguna manera porque desempeñe un papel funcionalmente diferente en el proceso de formación del valor de la mercancía, y por ende también en el proceso de valorización del capital. En el precio de costo de la mercancía retorna el precio de los medios de producción tal como ya figuraba en el adelanto de capital, y ello porque esos medios de producción han sido usados y consumidos en forma adecuada. Exactamente de la misma manera reaparece en el precio de costo de la mercancía el precio o salario de las $666 \frac{2}{3}$ jornadas laborales empleadas para su producción, tal como ya figuraba en el adelanto de capital, y ello, asimismo, porque esa cantidad de trabajo se gastó en forma adecuada. Sólo vemos valores acabados y ya existentes las partes de valor del capital adelantado que entran en la formación del valor del producto, pero no un elemento que cree nuevo valor. La diferencia entre capital constante y variable ha desaparecido. El precio de costo total de £ 500 adquiere ahora un doble sentido: en primer lugar, que es la parte constitutiva del valor mercantil de £ 600 que repone el capital de £ 500 gastado en la producción de la mercancía, y en segundo lugar, que esa misma parte constitutiva de valor de la mercancía sólo existe

porque existía anteriormente como precio de costo de los elementos de producción empleados, de los medios [36] de producción y del trabajo, esto es, porque existía como adelanto de capital. El valor de capital retorna como precio de costo de la mercancía porque y en la medida en que ha sido gastado como valor de capital.

La circunstancia de que las diversas partes constitutivas de valor del capital adelantado se hayan desembolsado en elementos de producción materialmente diferentes, en medios de trabajo, materias primas y auxiliares y en trabajo, sólo trae aparejado que el precio de costo de la mercancía deba adquirir nuevamente esos elementos de producción materialmente diferentes. En cambio con respecto a la formación del precio de costo propiamente dicho, sólo se hace sentir una diferencia: la diferencia entre capital fijo y capital circulante. En nuestro ejemplo se habían calculado £ 20 por desgaste de los medios de trabajo (400c = £ 20 por desgaste de los medios de trabajo + £ 380 por materiales de producción). Si el valor de esos medios de trabajo era = £ 1.200 antes de la producción de la mercancía, luego de su producción existirá en dos figuras: £ 20 como parte del valor mercantil, 1.200-20, o sea £ 1.180, como valor restante de los medios de trabajo que se encuentran, tanto antes como ahora, en posesión del capitalista, o como elemento de valor no de su capital mercantil, sino de su capital productivo. En contraposición con los medios de trabajo, los materiales de producción y el salario se gastan totalmente en la producción de la mercancía, y es por ello que todo su valor entra en el valor de la mercancía producida. Hemos visto cómo estas diversas partes constitutivas del capital adelantado adquieren con relación a la rotación, las formas de capital fijo y circulante.

El adelanto de capital es, por lo tanto = £ 1.680: capital fijo = £ 1.200 más capital circulante = £ 480 (£ 380 en materiales de producción más £ 100 en salarios).

En cambio el precio de costo de la mercancía es sólo = £ 500 (£ 20 por desgaste del capital fijo, £ 480 por capital circulante).

Sin embargo, esta diferencia entre precio de costo de la mercancía y adelanto de capital sólo confirma que el precio de costo de la mercancía está formado de manera exclusiva por el capital efectivamente gastado con vistas a su producción.

[37] En la producción de la mercancía se emplean medios de trabajo por valor de £ 1.200, pero de ese valor de capital adelantado sólo £ 20 se pierden en la producción. El capital fijo empleado sólo entra por consiguiente, en forma parcial en el precio de costo de la mercancía, porque sólo parcialmente se lo gasta en su producción. El capital circulante empleado entra íntegramente en el precio de costo de la mercancía porque se lo gasta íntegramente en su producción. Pero, ¿qué demuestra esto sino que las partes fijas y circulantes de capital consumidas entran de manera uniforme pro rata de su magnitud de valor en el precio de su mercancía, y que ese componente de valor de la mercancía sólo surge, en general, del capital gastado en su producción? Si no fuese éste el caso, no podría comprenderse por qué el capital fijo adelantado de £ 1.200 no añade al valor del producto, en lugar de las £ 20 que pierde en el proceso de producción, también las £ 1.180 que no pierde en él.

Esta diferencia entre capital fijo y circulante con respecto al cálculo del precio de costo sólo confirma el origen aparente del precio de costo a partir del valor de capital gastado o del precio que cuestan al propio capitalista los elementos de producción gastados, y entre ellos el trabajo. Por otro lado, la parte variable del capital, desembolsada en fuerza de trabajo, se identifica aquí expresamente, en relación con la formación del valor y bajo el rubro de capital circulante, con el capital constante (la parte del capital consistente en materiales de producción), consumándose así la mistificación del proceso de valorización del capital [1].

Hasta ahora sólo hemos considerado un elemento del valor mercantil: el precio de costo. Tenemos que atender ahora también a la otra parte componente del valor de la mercancía: el excedente sobre el precio de costo, o sea el plusvalor. En consecuencia, el plusvalor es, en primera instancia, un excedente del valor de la mercancía por encima de su precio de costo. Pero como el precio de costo es igual al valor del capital gastado, en cuyos [38] elementos materiales también se lo reconvierte permanentemente, este excedente de valor es un incremento de valor del capital gastado en la producción de la mercancía y que retorna de su circulación.

Ya hemos visto anteriormente que a pesar de que pv , el plusvalor, sólo proviene de una alteración de valor de v , el capital variable, y por ello es sólo originariamente un incremento del capital variable, constituye asimismo, no obstante, una vez concluido el proceso de producción, un incremento de valor de $c + v$, del capital total gastado. La fórmula $c + (v + pv)$, que indica que pv se produce por la transformación del valor de capital determinado v adelantado en fuerza de trabajo en una magnitud fluente, es decir por la transformación de una magnitud constante en una variable, se presenta igualmente como $(c + v) + pv$. Antes de la producción teníamos un capital de £ 500. Después de la producción tenemos el capital de £ 500 más un incremento de valor de £ 100 [2] Véase, en la presente edición, t. I, vol. 1, pp. 257-258..

Sin embargo, el plusvalor constituye un incremento no sólo de la parte del capital adelantado que entra en el proceso de valorización, sino también de la parte del mismo que no entra en dicho proceso; esto es, un incremento de valor no sólo del capital gastado que se repone con el precio de costo de la mercancía, sino del capital empleado en general en la producción. Antes del proceso de producción teníamos un valor de capital de £ 1.680: £ 1.200 de capital fijo desembolsado en medios de trabajo, del cual sólo £ 20 entran, en concepto de desgaste en el valor de la mercancía más £ 480 de capital circulante en materiales de producción y salarios. Después del proceso de producción tenemos £ 1.180 como componente de valor del capital productivo más un capital mercantil de £ 600. Si sumamos ambos montos de valor, el capitalista [39] poseerá ahora un valor de £ 1.780. Si dicho capitalista deduce de este valor el capital total adelantado de £ 1.680, quedará un incremento de valor de £ 100. En consecuencia, las £ 100 de plusvalor constituyen tanto un incremento de valor respecto al capital empleado de £ 1.680 como respecto a la fracción del mismo, £ 500, gastada durante la producción.

Ahora al capitalista le resulta claro que este incremento de valor surge de los procesos productivos que se efectúan con el capital, y que en consecuencia proviene del propio capital: dicho incremento, en efecto, existe después del proceso de producción, y antes de éste no existía. En lo que respecta al capital gastado en la producción, en primer lugar, el plusvalor parece provenir por igual de sus diversos elementos de valor, consistentes en medios de producción y trabajo. Pues esos elementos ingresan a igual título en la formación del precio de costo. Añaden indistintamente sus valores, existentes como adelantos de capital, al valor del producto, y no se diferencian como magnitudes de valor constantes y variables. Esto resulta palmario si suponemos por un instante o bien que todo el capital gastado se compone exclusivamente de salarios o bien exclusivamente del valor de los medios de producción. Tendríamos entonces, en el primer caso, en lugar del valor mercantil $400c + 100v + 100pv$, el valor mercantil $500v + 100pv$. El capital de £ 500 desembolsado en salarios es el valor de todo el trabajo empleado en la producción del valor mercantil de £ 600, y precisamente por eso constituye el precio de costo de todo el producto. La formación de este precio de costo en virtud del cual el valor del capital gastado reaparece como componente de valor del producto, es empero el único proceso que conocemos en la formación de este valor mercantil. No sabemos cómo se origina su componente de plusvalor de £ 100. Exactamente lo

mismo ocurre en el segundo caso, en el cual el valor mercantil sería $= 500c + 100pv$. En ambos casos sabemos que el plusvalor brota de un valor dado, porque ese valor fue adelantado en la forma de capital productivo, sin que tenga importancia si ello ocurrió en la forma de trabajo o en la de medios de producción. Pero por otra parte, el valor de capital adelantado no puede crear el plusvalor por la sola razón de haber sido gastado y de constituir, por ende, el precio de costo de la [40] mercancía. Pues precisamente en la medida en que constituye el precio de costo de la mercancía, no produce el plusvalor, sino sólo un equivalente, un valor de reposición del capital gastado. Por consiguiente, en tanto crea plusvalor, no lo hace en su condición específica de capital gastado, sino como capital adelantado y por ende utilizado, en general. Por ello, el plusvalor proviene tanto de la parte de capital adelantado que entra en el precio de costo de la mercancía, como de la parte del mismo que no entra en el precio de costo; en una palabra proviene por igual de los componentes fijos y circulantes del capital empleado. El capital global sirve materialmente como creador de producto, los medios de trabajo así como los materiales de producción y el trabajo. El capital global entra materialmente en el proceso laboral real, aun cuando sólo una parte del mismo ingrese en el proceso de valorización. Acaso sea precisamente éste el motivo por el cual sólo contribuya de manera parcial a la formación del precio de costo, pero total a la formación del plusvalor. Sea como fuere, en resumidas cuentas resulta que el plusvalor surge simultáneamente de todas las partes del capital empleado. La deducción puede abreviarse mucho más aun si decimos con Malthus, en forma tan cruda como sencilla: "El capitalista [...] espera la misma ganancia de todas las partes del capital que adelanta" [3]

Como vástago así representado del capital global adelantado, el plusvalor asume la forma trasmutada de la ganancia. De ahí que una suma de valor es capital porque se la desembolsa para generar una ganancia [4], o bien la ganancia resulta porque se emplea una suma de valor como capital. Si denominamos g a la ganancia la fórmula $M = c + v + pv = pc + pv$, se convierte en esta otra: $M = pc + g$, o sea valor de la mercancía = precio de costo + ganancia.

Por lo tanto, la ganancia, tal como la tenemos aquí ante nosotros en primera instancia, es lo mismo que el plusvalor, sólo que en una forma mistificada, que sin embargo surge necesariamente del modo capitalista de [41] producción. Puesto que en la aparente formación del precio de costo no puede reconocerse una diferencia entre capital constante y capital variable, el origen de la modificación de valor que acontece durante el proceso de producción debe desplazarse de la parte variable del capital hacia el capital global. Puesto que en un polo aparece el precio de la fuerza de trabajo en la forma trasmutada del salario, en el polo opuesto aparece el plusvalor en la forma trasmutada del beneficio.

Hemos visto que el precio de costo de la mercancía es menor que su valor. Puesto que $M = pc + pv$, entonces $pc = M - pv$. La fórmula $M = pc + pv$ sólo se reduce a $M = pc$ valor mercantil = precio de costo de la mercancía cuando $pv = 0$, caso que sobre la base de la producción capitalista jamás se presenta, a pesar de que, en coyunturas particulares del mercado, el precio de venta de las mercancías puede descender hasta su precio de costo e inclusive por debajo del mismo.

Por eso, si se vende la mercancía a su valor, se realiza una ganancia igual al excedente de su valor por encima de su precio de costo, es decir igual al total del plusvalor contenido en el valor mercantil. Pero el capitalista puede vender la mercancía con ganancia aunque la venda por debajo de su valor. Mientras su precio de venta se halle por encima de su precio de costo, aunque por debajo de su valor, siempre se realizará una parte del plusvalor contenido en ella, esto es, siempre se obtendrá una ganancia. En nuestro ejemplo el valor mercantil es $= £ 600$, y el precio de costo $= £ 500$. Si se vende la mercancía a $£ 510$, 520 , 530 , 560 ó 590 , se la estará vendiendo a $£ 90$, 80 , 70 , 40 y 10 , respectivamente, por debajo de su

valor, y no obstante se obtendrá una ganancia de £ 10, 20, 30, 60 y 90, respectivamente, mediante su venta. Entre el valor de la mercancía y su precio de costo resulta obviamente posible una serie indeterminada de precios de venta. Cuanto mayor sea el elemento del valor mercantil que se compone de plusvalor, tanto mayor será el margen práctico dentro del cual podrán moverse esos precios intermedios. A partir de esto se explican no sólo fenómenos cotidianos de la competencia, como por ejemplo ciertos casos de venta a bajo precio (*underselling*), el nivel anormalmente bajo de los precios mercantiles en determinados [42] ramos de la industria [5]a Véase, en nuestra edición, t. I, vol. 2, pp. 668-670., etc.; la ley fundamental de la competencia capitalista, que la economía política no ha comprendido aún, la ley que regula la tasa general de la ganancia y los llamados precios de producción que ella determina, se basa, como se verá más adelante, en esta diferencia entre valor y precio de costo de la mercancía y en la posibilidad, que surge de ello, de vender la mercancía con ganancia y por debajo de su valor.

El límite mínimo del precio de venta de la mercancía está dado por su precio de costo. Si se la vende por debajo de su precio de costo, entonces los componentes gastados del capital productivo no pueden reponerse por completo a partir del precio de venta. Si este proceso continúa, desaparece el valor de capital adelantado. Ya desde este punto de vista el capitalista se inclina a considerar al precio de costo como el verdadero valor *intrínseco* de la mercancía, puesto que es el precio necesario para la mera conservación de su capital. Pero a ello se agrega que el precio de costo de la mercancía es el precio de compra que el propio capitalista ha pagado por su producción, es decir el precio de compra determinado por su propio proceso de producción. Por eso, el excedente de valor o plusvalor realizado en la venta de la mercancía se le aparece al capitalista como excedente del precio de venta de ésta por encima de su valor, en lugar de como excedente de su valor por encima de su precio de costo, tal como si el plusvalor encerrado en la mercancía no se realizara mediante su venta, sino que surgiera de la propia venta. Ya hemos ilustrado con mayor detalle esta ilusión en el libro I, cap. IV, 2 (Contradicciones de la fórmula general del capital) [e], pero volvemos aquí por un instante a la forma en que la reafirman Torrens y otros como si constituyera un progreso de la economía política con respecto a Ricardo.

"El precio natural, consistente en el costo de producción o en otras palabras, en el gasto de capital efectuado en la producción o fabricación de la mercancía no puede incluir la ganancia... Si en el cultivo de sus campos, un arrendatario [43] gasta 100 *quarters* de grano, a cambio de los cuales recibe 120 *quarters*, los 20 *quarters*, en cuanto excedente del producto por encima de sus gastos, constituyen su ganancia; pero sería absurdo calificar a este excedente o ganancia como parte de sus gastos... El fabricante gasta cierta cantidad de materias primas, herramientas [...] y medios de subsistencia para el trabajo, obteniendo a cambio una cantidad de mercancía terminada. Esta mercancía terminada debe poseer un valor de cambio más elevado que las materias primas, herramientas y medios de subsistencia en virtud de cuyo adelanto ella ha sido obtenida". De allí concluye Torrens que el excedente del precio de venta por encima del precio de costo, o sea el beneficio, surge del hecho de que los consumidores, "por intercambio inmediato o mediato (*circuitous*), dan cierta porción de todos los ingredientes del capital mayor que lo que cuesta su producción" [6].

En efecto, el excedente por encima de una magnitud dada no puede constituir una parte de esa magnitud, y por consiguiente la ganancia, el excedente del valor de las mercancías por encima de los desembolsos del capitalista, tampoco puede constituir una parte de esos desembolsos. Por tanto, si en la formación del valor mercantil no entra ningún otro elemento que el adelanto de valor del capitalista, no es posible comprender cómo ha de salir de la producción mayor valor que el que ingresó en ella, salvo que se cree algo de la nada. Pero Torrens sólo elude esta creación a partir de la nada al transferirla de la esfera de la

producción de mercancías a la esfera de la circulación mercantil. La ganancia no puede surgir de la producción, dice Torrens, pues de lo contrario ya estaría contenida en los costos de la producción, y en consecuencia no sería un excedente por encima de esos costos. La ganancia no puede surgir del intercambio de mercancías, le replica Ramsay, si no ha existido ya antes del intercambio mercantil [7]. La suma de valor de los productos intercambiados no se modifica, evidentemente, en virtud del intercambio de los productos cuya suma de valor es ella. Sigue siendo la misma tanto después como antes del intercambio. Nótese aquí que [44] Malthus se remite expresamente a la autoridad de Torrens [8], aunque él mismo explica de otra manera o, mejor dicho, no explica la venta de las mercancías por encima de su valor, puesto que todos los argumentos de esta especie, de hecho, desembocan infaliblemente en el peso negativo del flogisto, celeberrimo en su momento [9].

Dentro de un régimen social dominado por la producción capitalista, también el productor no capitalista se halla dominado por las concepciones capitalistas. En su última novela, "Les paysans", Balzac, en general excelente por su profunda comprensión de las situaciones reales, describe acertadamente cómo el pequeño campesino, para conservar el favor de su usurero, realiza para éste en forma gratuita toda clase de trabajos, creyendo que con ello no le regala nada, porque su propio trabajo no le cuesta a él mismo ningún desembolso en efectivo. El usurero, por su parte, mata de este modo dos pájaros de un tiro. Se ahorra un desembolso en efectivo por salarios, y enreda más y más profundamente en la telaraña de la usura al campesino, a quien el abstenerse de trabajar en su propio campo arruina progresivamente. La representación, conceptualmente vacía, de que el precio de costo de la mercancía constituye su valor real, mientras que el plusvalor surge de la venta de la mercancía por encima de su valor, es decir que las mercancías se venden a sus valores cuando su precio de venta es igual a su precio de costo, o sea al precio de los medios de producción consumidos en ellas más el salario, esa representación ha sido proclamada a los cuatro vientos por Proudhon, con su habitual charlatanería pseudocientífica, como un recién descubierto secreto del socialismo. Esta reducción del valor de las mercancías a su precio de costo constituye, de hecho, el fundamento de su banco popular [10]. Hemos explicado anteriormente que es posible representar los diversos componentes de valor del producto en partes proporcionales del propio producto. Por ejemplo (libro I, cap. VII, 2, pp. 211/203) [f], si el valor de 20 libras de hilado es de 30 chelines a saber, 24 chelines de medios de producción, 3 chelines de fuerza de trabajo y 3 chelines [45] de plusvalor es posible representar ese plusvalor en 1/10 del producto = 2 libras de hilado. Si ahora se venden las 20 libras de hilado a su precio de costo, a 27 chelines, el comprador recibirá gratis 2 libras de hilado, o bien se habrá vendido la mercancía en 1/10 por debajo de su valor; pero el obrero habrá efectuado, tanto antes como ahora, su plustrabajo, sólo que para el comprador del hilado en lugar de hacerlo para el productor capitalista del mismo. Sería totalmente erróneo presuponer que si todas las mercancías se vendiesen a sus precios de costo el resultado sería efectivamente el mismo que si todas se vendiesen por encima de sus precios de costo, pero a sus valores. Pues incluso si en todas partes se equiparasen el valor de la fuerza de trabajo, la duración de la jornada laboral y el grado de explotación del trabajo, en los valores de las diversas clases de mercancías se hallarían contenidas cantidades de plusvalor totalmente disímiles, según la diferente composición orgánica de los capitales adelantados para su producción [11]a Véase, en la presente edición, t. I, vol. 1, p. 372..

[a]

a En el manuscrito principal el título de esta sección capítulo en el manuscrito es "Verwandlung von Mehrwert in Profit" (Transformación de plusvalor en ganancia). El título elegido por Engels figura en un manuscrito posterior, el II. (Cfr. R 880/1.)

[b] b Título tomado del manuscrito II. En el manuscrito principal se lee: "Mehrwert und Profit" (Plusvalor y ganancia). (V. R 880/2.)

[c] c Véase, la presente edición, t. I, vol. I, pp. 255-256.

[d] d En nuestra edición, t. I, vol. 2, p. 651 y ss.

[1] 1 En el libro I, cap. VII, 3, pp. 216/206 y ss. (a) se ha demostrado, tomando como ejemplo a Nassau William Senior, qué confusión puede surgir de esto en la cabeza del economista.

a Véase la presente edición, t. I, vol. 1, pp. 269-275.

[2] 2 "Ya sabemos, en realidad, que el plusvalor es una simple consecuencia del cambio de valor que se efectúa con v, la parte del capital convertida en fuerza de trabajo, y por tanto que $v + pv = v + v$ (v más el incremento de v). Pero el cambio efectivo de valor y la proporción en que ese valor varía, se oscurecen por el hecho de que a consecuencia del crecimiento de su parte constitutiva variable, también se acrecienta el capital global adelantado. Era de 500 y pasa a ser de 590". (Libro I, cap. VII, 1, pp. 203/195 (a).)

[3] 3 Malthus, "Principles of Political Economy", 2ª edición, Londres, 1836, p. 268.

[4] 4 "Capital: lo que se desembolsa con vistas a una ganancia". Malthus, "Definitions in Political Economy", Londres, 1827, p. 86.

[5] 5 Cfr. libro I, cap. XVIII, pp. 571/561 y ss. (a)

[e] e Véase, en la presente edición. t. I, vol. 1, p. 190 y ss.: "Contradicciones de la fórmula general".

[6] 6 R. Torrens, "An Essay on the Production of Wealth", Londres, 1821, pp. 51-53, 349.

[7] [15] (W) George Ramsay, "An Essay on the Distribution of Wealth", Edimburgo, 1836, p. 184. - 43.

[8] 7 Malthus, "Definitions in Political Economy", Londres, 1853, pp. 70, 71.

[9] [16] Peso negativo del flogisto.- Para explicar la reducción de peso de cuerpos en combustión, la química anterior a Lavoisier suponía que en las sustancias inflamables existía un cuerpo misterioso, el flogisto: el mismo escapaba de ellas durante la combustión. Como los metales aumentan de peso al pasar a la incandescencia, algunos científicos eliminaron esta molesta dificultad atribuyendo un peso negativo al flogisto de determinados cuerpos. Cfr., sobre la teoría flogística, el pasaje que le dedica Engels en su prólogo al tomo II de "El Capital" (vol.4, pp. 18-19 en la presente edición); véase también "Dialektik der Natur, MEW", t. XX, pp. 314 y 355-356. - 44.

[10] [17] Banco popular.- El 31 de enero de 1849 Proudhon fundó su "Banque du Peuple", con la intención de favorecer el intercambio entre los pequeños productores y de ofrecer créditos gratuitos a los trabajadores. Encarcelado por sus críticas a Luis Bonaparte y en la imposibilidad de evitar la bancarrota, Proudhon puso término al experimento el 11 de abril de 1849. Cfr. el juicio de Marx sobre el crédito gratuito en los "Grundrisse": "El crédit gratuit [...] es sólo una temerosa e hipócrita forma pequeñoburguesa sustitutiva de: La propriété c'est le vol [la propiedad es un robo]. En lugar de que los obreros les quiten el capital a los capitalistas, los capitalistas deberían ser obligados a dárselo a los obreros" (op. cit. Berlín, 1953, p. 43). - 44.

[f] f Véase, en esta edición, t. I, vol. 1, pp. 265-266.

[11] 8 "Estando dado el valor de la fuerza de trabajo y siendo igualmente grande el grado de explotación

de la misma, las masas de valor y plusvalor producidas por diversos capitales estarán en razón directa a las magnitudes de las partes variables de esos capitales, esto es, a sus partes convertidas en fuerza de trabajo viva." (Libro I, cap. IX, pp. 312/303.) **(a)**

[47]

CAPITULO II

LA TASA DE GANANCIA

[a]

La fórmula general del capital es $D - M - D'$; es decir, que se vuelca a la circulación una suma de valor para extraer de ella una suma de valor mayor. El proceso que genera esa suma de valor mayor es la producción capitalista; el proceso que la realiza es la circulación del capital. El capitalista produce la mercancía no por la mercancía misma, no por su valor de uso ni para su consumo personal. El producto que interesa en realidad al capitalista no es el propio producto palpable, sino el excedente de valor del producto por encima del valor del capital consumido en él. El capitalista adelanta el capital global sin tener en cuenta el diferente papel que desempeñan sus componentes en la producción del plusvalor. Adelanta de igual manera todos esos componentes no sólo para reproducir el capital adelantado, sino para producir un excedente de valor por encima del mismo. Sólo puede transformar en valor mayor el valor del capital variable que adelanta, si lo intercambia por trabajo vivo, si explota trabajo vivo. Pero sólo puede explotar el trabajo, si adelanta al mismo tiempo las condiciones para la efectivización de ese trabajo: medios de trabajo y objeto de trabajo, maquinaria y materia prima; es decir, haciendo que una suma de valor que se halla en su poder adopte la forma de condiciones de producción, del mismo modo que, en general, sólo es un capitalista, sólo puede llevar a cabo el proceso de explotación [48] del trabajo por el hecho de que, en cuanto propietario de las condiciones de trabajo, se opone al obrero en cuanto mero propietario de la fuerza de trabajo. Ya hemos señalado con anterioridad, en el primer libro [b], que es precisamente la posesión de estos medios de producción por parte de los no trabajadores lo que convierte a los trabajadores en asalariados, y a los no trabajadores en capitalistas. Al capitalista le da lo mismo considerar que él adelanta el capital constante para extraer del capital variable una ganancia, o que adelanta el capital variable para valorizar el capital constante, que desembolsa dinero en salarios a fin de conferir un valor más elevado a las máquinas y a la materia prima, o que adelanta el dinero en maquinaria y materia prima para poder explotar el trabajo. Pese a que sólo la parte variable del capital crea plusvalor, lo crea con la condición de que también se adelanten las otras partes, las condiciones de producción del trabajo. Puesto que el capitalista sólo puede explotar el trabajo mediante el adelanto del capital constante y como sólo puede valorizar el capital constante mediante el adelanto del capital variable, uno y otro coinciden en forma equitativa en su representación, y ello tanto más por cuanto el grado verdadero de su ganancia está determinado no por la relación con el capital variable, sino con el capital global, no por la tasa del plusvalor, sino por la tasa de la ganancia, la cual, como veremos, puede seguir siendo la misma pero no obstante expresar diferentes tasas del plusvalor.

Entre los costos del producto se incluyen todos sus componentes de valor, que han sido pagados por el capitalista, o a cambio de los cuales ha volcado un equivalente en la producción. Esos costos deben reponerse para que el capital simplemente se conserve, o sea para que se reproduzca en su magnitud originaria.

El valor contenido en la mercancía es igual al tiempo de trabajo que cuesta su producción, y la suma de ese trabajo consta de trabajo pago y trabajo impago. Para el capitalista, en cambio, los costos de la mercancía sólo consisten en la parte del trabajo objetivado en ella por la cual ha pagado. El plustrabajo

contenido en la mercancía [49] no le cuesta nada al capitalista, aunque al obrero le cuesta trabajo, así como le cuesta trabajo el trabajo remunerado, y pese a que, al igual que este último, crea valor y entra en la mercancía como elemento creador de valor. La ganancia del capitalista proviene de que tiene para vender algo por lo cual no ha pagado nada. El plusvalor, o en su caso la ganancia, consiste precisamente en el excedente del valor mercantil por encima de su precio de costo, es decir en el excedente de la suma global de trabajo contenido en la mercancía por encima de la suma de trabajo remunerado contenido en ella. De este modo, el plusvalor, cualquiera que sea su origen, es un excedente por encima del capital global adelantado. Este excedente se halla, por ende, con el capital global en una relación

pv

que se expresa mediante la fracción , donde **C** significa el capital

C

global. Obtenemos así la tasa de ganancia

$\frac{pv}{C}$

= , a diferencia de la tasa del plusvalor .

$\frac{pv}{C + v}$

La tasa del plusvalor medida según el capital variable se denomina tasa del plusvalor, la tasa del plusvalor medida según el capital global se denomina tasa de ganancia. Se trata de dos mediciones diferentes de la misma magnitud, las cuales, a causa de la diversidad de los patrones de medida, expresan a la vez diversas proporciones o relaciones de esa misma magnitud.

De la transformación de la tasa de plusvalor en tasa de ganancia debe deducirse la transformación del plusvalor en ganancia, y no a la inversa. Y de hecho se ha partido históricamente de la tasa de la ganancia. El plusvalor y la tasa del plusvalor son, relativamente hablando, lo invisible y lo esencial que hay que investigar, mientras que la tasa de ganancia, y por ende la forma del plusvalor en cuanto ganancia, se revelan en la superficie de los fenómenos.

En lo que al capitalista individual respecta, está claro que lo único que le interesa es la relación entre el plusvalor o el excedente de valor al cual vende sus mercancías, con el capital global adelantado para la producción de la mercancía, mientras que la relación determinada entre ese excedente y los componentes particulares del capital, así como su conexión interna con ellos, no sólo no le [50] interesa, sino que está interesado en engañarse a sí mismo acerca de esa relación determinada y de esa conexión interna.

Aunque el excedente del valor de la mercancía por encima de su precio de costo se origina en el proceso directo de la producción, sólo se realiza en el proceso de la circulación, y adquiere la apariencia de emanar del proceso de la circulación tanto más fácilmente por cuanto en la realidad, dentro de la competencia, en el mercado real, depende de las condiciones del mercado el que ese excedente se realice o no, y en qué grado. No es necesario plantear aquí que cuando una mercancía se vende por encima o por debajo de su valor, sólo se verifica una distribución diferente del plusvalor, y que esa distribución diferente, esa relación modificada, en la cual diferentes personas se reparten el plusvalor, en nada modifica la magnitud ni la naturaleza del plusvalor. En el proceso real de la circulación no sólo ocurren las transformaciones que hemos considerado en el libro II, sino que coinciden con la competencia real, con la compra y la venta de las mercancías por encima o por debajo de su valor, de modo que para el capitalista individual el plusvalor realizado por él mismo depende tanto de la logrería recíproca como de la explotación directa del trabajo.

En el proceso de la circulación ejerce un influjo, además del tiempo de trabajo, el tiempo de circulación, que de ese modo restringe la cantidad de plusvalor realizable en un lapso determinado. Aun hay otros

factores derivados de la circulación que intervienen decisivamente en el proceso directo de producción. Tanto este proceso como el de la circulación se interpenetran constantemente, se entremezclan y con ello falsean permanentemente sus rasgos diferenciales característicos. Como se ha demostrado anteriormente, la producción del plusvalor, así como del valor en general, adquiere nuevas determinaciones en el proceso de la circulación, el capital recorre el ciclo de sus transformaciones; por último sale, por así decirlo, de su vida orgánica interna para entrar en relaciones vitales exteriores, en relaciones en las cuales no se enfrentan el capital y el trabajo, sino el capital con el capital, por una parte, mientras que por la otra se contraponen los individuos simplemente como compradores y vendedores, el tiempo de circulación y el tiempo de trabajo entrecruzan sus trayectorias, y de ese modo pareciera que ambos por [51] igual determinan el plusvalor; la forma originaria, en la cual se enfrentan el capital y el trabajo asalariado, resulta encubierta por la intromisión de relaciones aparentemente independientes de ella; el propio plusvalor aparece no como producto de la apropiación de tiempo de trabajo, sino como excedente del precio de venta de las mercancías por encima de su precio de costo, por lo cual este último se presenta fácilmente como su valor intrínseco (*valeur intrinsèque*), de modo que la ganancia aparece como excedente del precio de venta de las mercancías por encima de su valor inmanente.

Sin embargo, durante el proceso directo de la producción, la naturaleza del plusvalor entra permanentemente en la conciencia del capitalista, como ya nos lo mostrara su avidez de tiempo de trabajo ajeno, etc., cuando consideramos el plusvalor. Pero: 1) El proceso directo de la producción mismo es sólo un factor evanescente que se mezcla constantemente con el proceso de la circulación, tal como éste se mezcla con aquél, de modo que la noción acerca de la fuente de la ganancia efectuada en el proceso de producción, esto es, acerca de la naturaleza del plusvalor noción que durante el proceso de producción surge con mayor o menor claridad aparece a lo sumo como un factor en igualdad de condiciones junto a la idea de que el excedente realizado provendría del movimiento que no depende del proceso de la producción, que surge de la propia circulación, y que en consecuencia pertenece al capital independientemente de su relación con el trabajo. Pues hasta economistas modernos como Ramsay, Malthus, Senior, Torrens, etc., citan estos fenómenos de la circulación como pruebas directas de que el capital, en su mera existencia de cosa, al margen de esa relación social con el trabajo en la cual es precisamente capital, constituiría una fuente autónoma del plusvalor además del trabajo y al margen de éste. 2) Bajo el rubro de los costos, dentro del cual cae el salario al igual que el precio de la materia prima, el desgaste de la maquinaria, etc., la extorsión del trabajo impago sólo aparece como ahorro en el pago de uno de los artículos que entran en los costos, sólo figura como un pago más reducido por una determinada cantidad de trabajo; exactamente de la misma manera en que también se ahorra si se compra más barata la materia prima, o si se reduce el [52] desgaste de la maquinaria. De esta manera, la explotación de plusvalor pierde su carácter específico; se oscurece su relación específica con el plusvalor, y esto se fomenta y se facilita mucho, como se demostrara en el libro I, sec. VI, [c] mediante la representación del valor de la fuerza de trabajo bajo la forma del salario.

Al aparecer todas las partes del capital como fuentes por igual del valor excedente (ganancia), se mistifica la relación del capital.

Sin embargo, la manera en que, mediante la transición a través de la tasa de ganancia, el plusvalor se convierte y adopta la forma de la ganancia, no es más que el desarrollo ulterior de la inversión de sujeto y objeto que ya se verifica durante el proceso de producción. Ya hemos visto allí cómo todas las fuerzas productivas subjetivas del trabajo se presentaban como fuerzas productivas del capital [d]. Por una parte, el valor, el trabajo pretérito, que domina al trabajo vivo, se personifica en el capitalista; por otra parte y a

la inversa, el obrero aparece como una fuerza de trabajo meramente objetiva, como una mercancía. De esta relación distorsionada surge necesariamente, ya en la misma relación simple de producción, la idea correspondientemente distorsionada, una conciencia traspuesta que las transformaciones y modificaciones del proceso de circulación propiamente dicho prosiguen desarrollando.

Tal como puede estudiarse en el caso de la escuela de Ricardo, es una tentativa por entero errada la de tratar de presentar las leyes de la tasa de ganancia directamente como leyes de la tasa de plusvalor o viceversa. En la mente del capitalista, ambas no se distinguen entre sí,

pv

como es natural. En la expresión el plusvalor se mide

C

por el valor del capital global que ha sido adelantado para su producción, y que en esa producción ha sido totalmente consumido, en una parte y sólo

pv

empleado, en otra. De hecho, la relación expresa el grado de

C

valorización de todo el capital adelantado, es decir considerándolo de acuerdo a la conexión conceptual, intrínseca, [53] y a la naturaleza del plusvalor, e indica cuál es la relación entre la magnitud de la variación del capital variable y la magnitud del capital global adelantado.

En sí y para sí, no hay una relación interna por lo menos que sea directa entre la magnitud de valor del capital global y la magnitud del plusvalor. Conforme a sus elementos materiales, el capital global menos el capital variable, es decir el capital constante, está integrado por las condiciones materiales para la efectivización del trabajo: los medios de trabajo y el material de trabajo. Para que determinada cantidad de trabajo se efectivice en mercancías, y por ende también constituya valor, se requiere determinada cantidad de material de trabajo y de medios de trabajo. Según el carácter particular del trabajo agregado, se establece una relación técnica determinada entre la cantidad de trabajo y la cantidad de medios de producción a los cuales ha de agregarse ese trabajo vivo. Por consiguiente, en tal medida se instaure también una relación determinada entre la cantidad de plusvalor o de plustrabajo y la cantidad de medios de producción. Por ejemplo, si el trabajo necesario para la producción del salario asciende a 6 horas diarias, el obrero tendrá que trabajar 12 horas para efectuar 6 horas de plustrabajo, para generar un plusvalor del 100 %. En las 12 horas consume el doble de medios de producción que en las 6 horas. Pero no por eso el plusvalor que agrega en las 6 horas guarda relación directa alguna con el valor de los medios de producción utilizados en las 6 o siquiera en las 12 horas. Ese valor resulta totalmente indiferente aquí; todo lo que importa es la cantidad técnicamente necesaria. Es indiferente por entero que la materia prima o el medio de trabajo sean baratos o caros, con tal de que posean el valor de uso requerido y se hallen disponibles en la proporción técnicamente prescrita con el trabajo vivo que hay que absorber. Pero si sé que en una hora se hilan \underline{x} libras de algodón que cuestan \underline{a} chelines, entonces naturalmente también sabré que en 12 horas se hilan $12 \underline{x}$ libras de algodón = $12 \underline{a}$ chelines, y puedo calcular entonces la relación del plusvalor con el valor de las 12, así como con el de las 6. Pero la relación entre el trabajo vivo y el valor de los medios de producción sólo entra en consideración aquí en tanto \underline{a} chelines sirve como un nombre que designa \underline{x} libras de algodón; porque una cantidad [54] determinada de algodón tiene un precio determinado y por ello, a la inversa, también un precio determinado puede servir como índice para una cantidad determinada de algodón, mientras no se modifique el precio del algodón. Si sé que para apropiarme de 6 horas de plustrabajo debo hacer trabajar

12 horas, es decir que debo traer preparado algodón para 12 horas y conozco el precio de esa cantidad de algodón requerida para 12 horas, entonces existirá, a través de un rodeo, una relación entre el precio del algodón (en cuanto índice de la cantidad necesaria) y el plusvalor. Pero, a la inversa, a partir del precio de la materia prima jamás podré extraer conclusiones acerca de la cantidad de la materia prima que puede hilarse, por ejemplo, en una hora, y no en 6. En consecuencia, no existe una relación interna y necesaria entre el valor del capital constante, y por lo tanto tampoco entre el valor del capital global ($= \underline{c} + \underline{v}$) y el plusvalor.

Si la tasa del plusvalor es conocida y su magnitud está dada, la tasa de ganancia no expresará otra cosa que lo que es en efecto: otra medición del plusvalor, su medición según el valor del capital total, en lugar de hacerlo según el valor de la parte de capital de la cual proviene directamente por su intercambio por trabajo. Pero en la realidad (es decir, en el mundo de los fenómenos), las cosas aparecen invertidas. El plusvalor está dado, pero lo está como excedente del precio de venta de la mercancía por encima de su precio de costo, con lo cual queda en el misterio de dónde proviene este excedente, si de la explotación del trabajo en el proceso de producción, de embrollar a los compradores en el proceso de la circulación, o de ambas cosas. Lo que está dado además es la relación entre este excedente y el valor del capital global, o la tasa de ganancia. El cálculo de este excedente del precio de venta por encima del precio de costo con respecto al valor del capital global adelantado es sumamente importante y natural, ya que de ese modo se halla, de hecho, el guarismo de la proporción en que se ha valorizado el capital global, o sea su grado de valorización. Si partimos de esta tasa de ganancia, en modo alguno podremos deducir una relación específica entre el excedente y la parte del capital desembolsada en salario. En un capítulo posterior [\[e\]](#) veremos las **[55]** graciosas cabriolas que da Malthus cuando trata de alcanzar, por este camino, el secreto del plusvalor y la relación específica del mismo con la parte variable del capital. Lo que presenta la tasa de ganancia como tal es, antes bien, una relación uniforme entre el excedente y partes de igual magnitud del capital, que desde este punto de vista no presenta diferencia interna alguna, salvo la existente entre capital fijo y circulante. Y esta diferencia sólo existe porque se calcula doblemente el excedente. En primer lugar, como magnitud sencilla: como excedente sobre el precio de costo. En esta su primera forma, todo el capital circulante entra en el precio de costo, mientras que del capital fijo sólo entra en ese precio el desgaste. Además, y en segundo lugar: la relación entre ese excedente de valor y el valor global del capital adelantado. Aquí entra en el cómputo tanto el valor de todo el capital fijo como el del capital circulante. Por lo tanto, el capital circulante entra ambas veces de la misma manera, mientras que el capital fijo lo hace en una ocasión de una manera diferente, y en la otra de la misma manera que el capital circulante. De este modo, la diferencia entre capital fijo y circulante se nos impone como la única existente aquí.

En consecuencia, el excedente, cuando, para decirlo a la manera de Hegel, se retrorefleja en sí mismo a partir de la tasa de ganancia o, de otro modo, el excedente, caracterizado más exactamente por la tasa de ganancia, se presenta como un excedente que el capital produce en forma anual o en un período de circulación determinado, más allá de su propio valor.

Pese a que la tasa de ganancia difiere numéricamente de la tasa del plusvalor, mientras que el plusvalor y la ganancia son, de hecho, lo mismo y además numéricamente idénticos, la ganancia es no obstante una forma trasmutada del plusvalor, una forma en la cual se vela y extingue el origen y el misterio de la existencia de éste. En los hechos la ganancia es la forma en la cual se manifiesta el plusvalor, y este último sólo puede ser deducido por análisis a partir de la primera. En el plusvalor queda al descubierto la relación entre capital y trabajo; en la relación entre capital y ganancia, es decir entre el capital y el

plusvalor tal como éste aparece, por una parte, como excedente por encima del precio de costo de la mercancía, realizado en el proceso de la circulación, y por la otra como [56] excedente más exactamente determinado en virtud de su relación con el capital global, se presenta el capital como relación consigo mismo, una relación en la cual se distingue, como suma originaria de valor, de un valor nuevo puesto por él mismo. Que el capital engendra este valor nuevo durante su movimiento a través del proceso de la producción y del proceso de la circulación, es algo que se halla en la conciencia. Pero el modo como ocurre esto se halla envuelto en misterio y parece provenir de cualidades ocultas, que le son inherentes. Cuanto más sigamos el proceso de valorización del capital, tanto más se mistificará la relación del capital, y tanto menos se develará el misterio de su organismo interno.

En esta sección, la tasa de ganancia difiere numéricamente de la tasa del plusvalor; en cambio se ha tratado a la ganancia y al plusvalor como la misma magnitud numérica, sólo que bajo una forma diferente. En la sección siguiente veremos cómo prosigue la enajenación [1] y cómo se presenta la ganancia como una magnitud también numéricamente diferente del plusvalor.

[a]

a En el manuscrito (I, p. 41) este texto lleva como título el de "Nachtrag" (Observaciones complementarias). (V. R 890/1.)

[b] b Véase, en nuestra edición, t. I, vol. 1, p. 182, vol. 2, pp. 439, 701-702, 754, y vol. 3, pp. 892-895.

[c] c Véase en nuestra edición, t. I, vol. 2, pp. 651-660.

[d] d *Ibid.* p. 405.

[e] e Marx se refiere aquí a lo que hoy conocemos por "Teorías del plusvalor". Véase MEW, t. XXVI, parte 3, pp. 25-28.

[1] [18] Aunque con algunas dudas, hemos traducido más bien literalmente ("enajenación") la palabra alemana "Veräusserlichung". T.IT. I, 78, prefiere "differenziazione"; TI 48, "alienation"; en R 897 se ha suprimido todo el párrafo, sin explicación de motivos (¿texto interpolado por Engels, pasaje de Marx pero juzgado poco importante por Rubel?). ES 6, 67, traduce "décalage" y agrega esta nota al pie: "El término alemán es "Veräusserlichung", que puede traducirse por aliénation [enajenación], con una resonancia filosófica. Aquí el contexto indica que el décalage [diferenciación, desfase] entre plusvalor y ganancia se opera en la conciencia del capitalista. Así se prosigue, según Marx, el proceso de mistificación. Se vuelve a encontrar el mismo término en el capítulo XXIV." Pero en el título de dicho capítulo (ES 7. 55) los traductores franceses vierten "el mismo término", esto es, "Veräusserlichung", no por "décalage" sino por "forme aliéée" ("forma enajenada"). (En T. IT. 2, 68. se traduce allí "Veräusserlichung" por "esteriorizzazione": TI 391 elige "externalization"; R 1150, "fétichisme", con la curiosa aclaración, en este último caso, de que no se ha intentado traducir el título de Marx, sino expresar "la idea central del texto".) - 56.

CAPITULO III

RELACION ENTRE LA TASA DE GANANCIA Y LA TASA DE PLUSVALOR

Tal como lo hemos puesto de relieve al término del capítulo precedente y tal como, en general, lo hacemos en toda esta sección primera suponemos aquí que la suma de la ganancia que recae en un capital dado es igual a la suma total del plusvalor producido por medio de ese capital en un lapso de circulación dado. Por consiguiente prescindimos, por ahora, de la circunstancia de que ese plusvalor se escinde, por una parte, en diversas subformas (interés del capital, renta de la tierra, impuestos, etc.), y que, por la otra, en la mayor parte de los casos no coincide en modo alguno con la ganancia, tal como el capitalista se la apropia en virtud de la tasa media general de ganancia, de la cual hablaremos en la sección segunda. En la medida en que se equipara cuantitativamente la ganancia al plusvalor, su magnitud, y la magnitud de la tasa de ganancia, estará determinada por las relaciones entre simples magnitudes numéricas, dadas o determinables en cada caso particular. En consecuencia, por ahora la investigación se mueve en un terreno puramente matemático.

Conservaremos la nomenclatura empleada en los dos libros anteriores. El capital global C se divide en capital constante c y capital variable v , y produce un plusvalor pv . A la relación entre este plusvalor y el capital pv

variable adelantado, es decir a $\frac{pv}{v}$, la denominamos tasa del

$\frac{pv}{v}$
[58] plusvalor y la designamos con pv' . Por lo tanto, $pv = pv' \cdot v$,

y consiguientemente $pv = pv' \cdot v$. Si en lugar de referir este plusvalor al capital variable se lo refiere al capital global, se denominará ganancia (g) y la relación entre el plusvalor pv y el capital global C , o sea $\frac{pv}{C}$, se denominará tasa de ganancia g' . Tenemos en consecuencia:

$$g' = \frac{pv}{C} = \frac{pv'}{c + v},$$

y reemplazando a pv por su valor $pv' \cdot v$ arriba hallado, tendremos

$$g' = \frac{pv' \cdot v}{c + v} = \frac{pv'}{c + v} \cdot v,$$

ecuación que puede expresarse en la siguiente proporción:

$$g' : pv' = v : C;$$

la tasa de ganancia es a la tasa de plusvalor como el capital variable al capital global.

De esta proporción se desprende que g' , la tasa de ganancia, es siempre menor que pv' , la tasa de plusvalor, porque v , el capital variable, es siempre menor que C , suma de $v + c$, de los capitales variable y constante; salvo el caso único, y prácticamente imposible, en que $v = C$, es decir aquel en el cual el

capitalista no adelantaría capital constante alguno, ningún medio de producción, sino solamente salario. Sin embargo, en nuestra investigación entran aún en consideración una serie de otros factores que influyen decisivamente sobre la magnitud de \underline{c} , \underline{v} y \underline{pv} , y que por ello deben mencionarse brevemente. Primero, el valor del dinero. Podemos considerarlo siempre constante.

Segundo, la rotación. Por ahora dejaremos a este factor totalmente fuera de consideración, ya que su influencia sobre la tasa de ganancia se trata en particular en un capítulo posterior. {F.E. Anticipemos aquí

\underline{v}
solamente un punto: que la fórmula $\underline{g}' = \underline{pv}'$ sólo es estrictamente

C
correcta cuando se aplica a un solo período de rotación del capital variable, pero que la corregimos para la rotación anual sustituyendo \underline{pv}' , la tasa simple del plusvalor, por [59] $\underline{pv}' \underline{n}$, la tasa anual del plusvalor, siendo \underline{n} el número de rotaciones del capital variable en el término de un año (véase libro II, cap. XVI, 1) [a].

Tercero, se considera la productividad del trabajo, cuya influencia sobre la tasa del plusvalor se ha planteado en forma expresa en el libro 1, sección IV. Pero asimismo puede ejercer una influencia directa sobre la tasa de ganancia, por lo menos de un capital individual, cuando este capital individual (tal como lo desarrolla el libro 1, cap. X, pp. 323/314) [b] opera con una productividad mayor que la productividad social media, presentando sus productos con un valor más bajo que el valor social medio de esa misma mercancía, con lo cual realiza una ganancia extraordinaria. Pero no consideraremos aún aquí este caso, puesto que también en esta sección partimos todavía de la suposición de que las mercancías se producen en condiciones socialmente normales y se venden a sus valores. Partimos, pues, en cada caso singular, de la suposición de que la productividad del trabajo permanece constante. En los hechos, la composición de valor del capital invertido en un ramo de la industria es decir, una relación determinada entre el capital variable y el capital constante expresa en todos los casos un grado determinado de productividad del trabajo. En consecuencia, en cuanto esta relación experimenta una modificación de una manera diferente a la que se produce por la mera modificación de valor de los componentes materiales del capital constante, o por modificación del salario, también la productividad del trabajo debe haber sufrido una modificación, y por ello hallaremos bastante a menudo que las modificaciones que se operan con los factores \underline{c} , \underline{v} , y \underline{pv} encierran asimismo modificaciones de la productividad del trabajo.

Otro tanto vale para los tres factores restantes: duración de la jornada laboral, intensidad del trabajo y salario. Su influencia sobre la masa y la tasa del plusvalor ha sido detalladamente desarrollada en el primer libro [c]. Por lo tanto es comprensible que, aunque para simplificar partamos siempre del supuesto de que esos tres factores permanecen constantes, sin embargo las modificaciones que se efectúan [60] con \underline{v} y \underline{pv} pueden implicar asimismo cambios en la magnitud de estos sus factores determinantes. Y entonces sólo es menester recordar brevemente que el salario influye sobre la magnitud del plusvalor y el nivel de la tasa de plusvalor de manera inversa que la duración de la jornada laboral y la intensidad del trabajo; que el acrecentamiento del salario reduce el plusvalor, mientras que la prolongación de la jornada laboral y el aumento de la intensidad del trabajo lo acrecientan.

Supongamos, por ejemplo, que un capital de 100 produce, con 20 obreros que trabajan diez horas y con un salario semanal global de 20, un plusvalor de 20, tendremos que:

$$80c + 20v + 20pv; \underline{pv}' = 100 \%, \underline{g}' = 20 \%$$

Supongamos que la jornada laboral se prolonga, sin aumento de salarios, a 15 horas; el producto de valor global de los 20 obreros aumentará de esa manera de 40 a 60 (10 : 15 = 40 : 60); puesto que \underline{v} , el salario

pagado, sigue siendo el mismo, el plusvalor aumentará de 20 a 40 y tendremos que:

$$80c + 20v + 40pv; \underline{pv}' = 200 \%, \underline{g}' = 40 \%$$

Si por otra parte, con una jornada laboral de diez horas, el salario disminuye de 20 a 12, tendremos un producto de valor global de 40 como al principio, pero se distribuirá de otra manera; \underline{v} disminuirá a 12, por lo cual dejará el residuo de 28 para \underline{pv} . Tendremos entonces:

28

$$80c. + 12v + 28pv; \underline{pv}' = 233 \frac{1}{3} \%, \underline{g}' = 30 \frac{10}{23} \%$$

92

Vemos entonces que tanto la prolongación de la jornada laboral (o, lo que es lo mismo, el aumento de la intensidad del trabajo) como la disminución del salario acrecientan la masa, y por ende la tasa, del plusvalor; a la inversa, manteniendo constantes las demás circunstancias, un aumento del salario haría disminuir la tasa del plusvalor. Por lo tanto, si aumenta \underline{v} por aumento de salarios, no expresa una cantidad de trabajo acrecentada, sino solamente pagada a un precio más caro; \underline{pv}' y \underline{g}' no aumentan, sino que disminuyen.

Ya se ve aquí que no pueden producirse modificaciones de la jornada laboral, la intensidad del trabajo ni del salario sin una simultánea modificación de \underline{v} y \underline{pv} y de su relación, vale decir también de \underline{pv}' , la relación entre \underline{pv} y $\underline{c} + \underline{v}$, el capital global; y resulta igualmente claro que las [61] modificaciones de la relación entre \underline{pv} y \underline{v} implican igualmente cambios en por lo menos una de las tres condiciones de trabajo mencionadas.

Aquí se revela precisamente la relación orgánica particular entre el capital variable y el movimiento del capital global y su valorización, así como su diferencia con respecto al capital constante. El capital constante, en la medida en que entra en consideración la formación de valor, sólo es importante a causa del valor que posee, siendo totalmente indiferente para la formación de valor el que un capital constante de £ 1.500 represente 1.500 toneladas de hierro a £ 1 la tonelada ó bien 500 toneladas de hierro a £ 3 cada una. La cantidad de los materiales reales que representa su valor es totalmente indiferente para la formación de valor y para la tasa de la ganancia, que varía en forma inversamente proporcional con ese valor, sin importar cuál es la relación existente entre al aumento o disminución del valor del capital constante y la masa de los valores materiales de uso que representa.

Completamente diferente es la situación en el caso del capital variable. Lo que importa en primera instancia no es el valor que tiene, el trabajo que se halla objetivado en él, sino ese valor como mero índice del trabajo global que pone en movimiento y que no se halla expresado en él; el trabajo global, cuya diferencia respecto al trabajo que en él mismo se expresa y que, por ende, ha sido remunerado, en otras palabras, cuya parte creadora de plusvalor es, precisamente, tanto mayor cuanto menor sea el trabajo contenido en él mismo. Supongamos que una jornada de trabajo de 10 horas es igual a 10 chelines = 10 marcos. Si el trabajo necesario, que repone el salario, vale decir el capital variable, es = 5 horas = 5 chelines, entonces el plustrabajo será = 5 horas = 5 chelines; si el primero es = 4 horas = 4 chelines, entonces el plustrabajo será = 6 horas y el plusvalor = 6 chelines.

Por consiguiente, no bien la magnitud de valor del capital variable deja de ser el índice de la cantidad de trabajo por él puesto en movimiento, o mejor dicho apenas se modifica la medida de ese mismo índice, se modificaá asimismo la tasa del plusvalor en sentido contrario y en proporción inversa.

[62] Pasemos ahora a aplicar la ecuación anterior de la

\underline{v}

tasa de ganancia $\underline{g}' = \underline{pv}'$ a los diversos casos posibles.

C

Modificaremos sucesivamente el valor de los diversos

v

factores de pv' y verificaremos la influencia de esas

C

modificaciones sobre la tasa de ganancia. Obtendremos así diversas series de casos que podremos considerar como circunstancias influyentes sucesivamente modificadas de un mismo capital o bien como diversos capitales, simultáneamente coexistentes y tomados para su comparación, por ejemplo en diversos ramos de la industria o en diferentes países. Por ello, si la concepción de algunos de nuestros ejemplos como estados cronológicamente sucesivos de un mismo capital pareciera forzada o prácticamente imposible, esa objeción desaparecerá no bien se los entienda como una comparación entre capitales independientes.

v

Separaremos entonces el producto pv' en sus dos

C

v

factores pv' y ; trataremos primero a pv' como constante

C

y examinaremos los efectos de las posibles variaciones de

v v

; supondremos luego constante la fracción y haremos

C C

que pv' recorra las variaciones posibles; finalmente supondremos variables todos los factores, con lo cual agotaremos todos los casos de los cuales pueden deducirse leyes acerca de la tasa de ganancia.

v

I) pv' constante variable

C

Para este caso, que comprende varios subcasos, es posible establecer una fórmula general. Si tenemos dos capitales **C** y **C1** con sus respectivos componentes variables v y v1, con una tasa de plusvalor pv' común a ambos y las tasas de ganancia g' y g'1, tendremos entonces:

v v1

$g' = pv' ; g'1 = pv' .$

C C1

Relacionemos ahora **C** y **C1**, así como v y v1; por ejemplo, [63] supongamos que **C1** v1 el valor de la fracción = **E**, y el de la fracción = e, entonces

C v

C1 = **EC**, y v1 = ev. Reemplazando en la ecuación anterior de g'1, los valores así obtenidos para **C1** y v1, obtendremos:

ev

$g'1 = pv' .$

EC

Pero aún podemos deducir una segunda fórmula de las dos ecuaciones anteriores, transformándolas en una proporción:

$$\frac{v}{C} : \frac{v1}{C1}$$

$$\frac{g'}{C} : \frac{g1}{C1} = \frac{pv'}{C} : \frac{pv1}{C1} = : .$$

$$\frac{C}{C1}$$

Puesto que el valor de una fracción permanece constante si se multiplican o dividen el numerador y el denominador

$$\frac{v}{C} : \frac{v1}{C1}$$

por el mismo número, podemos reducir a y a porcentajes, es decir

$$\frac{C}{C1}$$

suponer que C y $C1$ son = 100. Tendremos entonces [1] que

$$\frac{v}{C} : \frac{v1}{C1}$$

$$= y = ,$$

$$\frac{C}{100} : \frac{C1}{100}$$

y podremos suprimir los denominadores en la proporción anterior, obteniendo lo siguiente:

$$\frac{g'}{C} : \frac{g1}{C1} = \frac{v}{C} : \frac{v1}{C1}; \text{ o sea que:}$$

En dos capitales cualesquiera que funcionen con igual tasa de plusvalor, las tasas de ganancia guardarán entre sí la misma relación que las partes variables del capital, calculadas en porcentajes con referencia a sus respectivos capitales globales.

$$\frac{v}{C}$$

Estas dos fórmulas comprenden todos los casos de la variación de .

$$C$$

Una observación más antes que investiguemos estos casos en particular. Puesto que C es la suma de c y v , de los capitales constante y variable, y dado que tanto la tasa de plusvalor como la tasa de ganancia se expresan habitualmente en porcentajes, es cómodo, en general, hacer que la suma $c + v$ sea igual a cien, vale decir, expresar c y v en porcentajes. Tanto da para la determinación de la tasa (no así de la masa) de la ganancia que digamos: un [64] capital de 15.000, del cual 12.000 es capital constante y 3.000 capital variable, produce un plusvalor de 3.000; o bien que reduzcamos ese capital a porcentajes:

$$15.000 C = 12.000c + 3.000v (+ 3.000pv)$$

$$100 C = 80c + 20v (+ 20pv)$$

En ambos casos, la tasa del plusvalor es $pv' = 100 \%$, y la tasa de ganancia = 20% .

Otro tanto ocurre si comparamos entre sí dos capitales; por ejemplo, otro capital con el anterior:

$$12.000 C = 10.800c + 1.200v (+ 1.200pv)$$

$$100 C = 90c + 10v (+ 10pv),$$

siendo en ambos casos $pv' = 100\%$, $g' = 10 \%$, y donde la comparación con el capital anterior resulta mucho más gráfica en la forma porcentual.

Si en cambio se trata de modificaciones que tienen lugar en un mismo capital, sólo rara vez puede emplearse la forma porcentual, ya que la misma casi siempre desdibuja aquellas modificaciones. Si un capital pasa de la forma porcentual

$$80c + 20v + 20pv$$

a esta otra forma porcentual

$$90c + 10v + 10pv,$$

no resulta posible ver si la composición porcentual modificada $90c + 10v$ se originó por disminución absoluta de v o por aumento absoluto de c , o por ambos a la vez. Para ello necesitamos poseer las magnitudes numéricas absolutas. Pero para el examen de los siguientes casos particulares de variación

todo depende de cómo se ha producido esa modificación, si los $80c + 20v$ se han convertido en $90c + 10v$, digamos, al transformarse los $12.000c + 3.000v$, mediante el aumento del capital constante y manteniéndose inalterado el capital variable, en $27.000c + 3.000v$, (porcentualmente $90c + 10v$), o bien si han asumido esa forma manteniéndose inalterado el capital constante y disminuyendo el capital variable, vale decir pasando a ser $12.000c + 1.333 \frac{1}{3}v$ (porcentualmente también $90c + 10v$); o bien, a la postre, por modificación de ambos sumandos, por ejemplo $13.500c + 1.500v$ (porcentualmente, una vez más, $90c + 10v$). Pero examinaremos precisamente todos estos casos uno tras otro, para de esa manera renunciar a las ventajas de la forma porcentual, o sólo tener que emplearla en segunda instancia. [65]

1) p_v' y C constan*es, v variable

Si v modifica su magnitud, C sólo puede mantenerse inalterado si se modifica la magnitud del otro componente de C a saber, el capital constante c por una suma igual, pero en sentido opuesto a v . Si C es originariamente $80c + 20v = 100$, y luego v disminuye a 10, entonces C sólo puede permanecer = 100 si c aumenta a 90; $90c + 10v = 100$. Dicho de una manera general: si v se convierte en $v \pm d$, en v aumentado o disminuido en d , entonces c deberá convertirse en $c \pm d$, deberá variar en la misma suma pero en sentido opuesto, para que se satisfagan las condiciones del caso presente.

Asimismo, si se mantiene constante la tasa del plusvalor p_v' , pero se modifica el capital variable v , deberá modificarse la masa del plusvalor p_v puesto que $p_v = p_v' v$, y que en el miembro $p_v' v$ uno de sus factores, v , adquiere un nuevo valor.

Los supuestos de nuestro caso dan por resultado, además de la ecuación originaria

$$\frac{v}{C} g' = p_v'$$

por variación de v , esta segunda ecuación:

$$\frac{v1}{C} g'1 = p_v'$$

donde v se ha transformado en $v1$, debiéndose hallar $g'1$, la tasa de ganancia modificada que de ello deriva.

Se la halla mediante la correspondiente proporción:

$$\frac{v}{C} g' : \frac{v1}{C} g'1 = p_v' : p_v' = v : v1 .$$

O sea: manteniéndose constantes la tasa de plusvalor y el capital global, la tasa de ganancia originaria guarda con la tasa de ganancia producida por modificación del capital variable, la misma relación que existe entre el capital variable originario y el modificado.

Si el capital era originariamente, como en el caso anterior

I) $15.000C = 12.000c + 3.000v (+ 3.000p_v)$; y si ahora es

II) $15.000C = 13.000c + 2.000v (+ 2.000p_v)$; entonces $C = 15.000$ y $p_v' = 100\%$ en ambos casos, y la tasa de ganancia de I, 20% , guarda con la de II, $13 \frac{1}{3}\%$, [66] la misma relación que el capital variable de I, 3.000 , con el de II, 2.000 , es decir, $20\% : 13 \frac{1}{3}\% = 3.000 : 2.000$.

En consecuencia, el capital variable puede aumentar o disminuir. Tomemos primeramente un ejemplo en

el cual aumente. Sea un capital originariamente constituido y funcionando de la siguiente manera:

I) $100C + 20v + 10pv$; $C = 120$, $\underline{pv}' = 50\%$, $g' = 8\frac{1}{3}\%$.

Supongamos ahora que el capital variable aumenta a 30; entonces, según nuestra hipótesis, el capital constante deberá disminuir de 100 a 90 para que el capital global permanezca inalterado = 120. Con una tasa constante de plusvalor del 50 %, el plusvalor producido deberá aumentar a 15. Tenemos entonces:

II) $90c + 30v + 15pv$; $C = 120$, $\underline{pv}' = 50\%$, $g' = 12\frac{1}{2}\%$.

Partamos ante todo de la suposición de que el salario es constante. Entonces también permanecerán inalterados los restantes factores de la tasa de plusvalor, la jornada laboral y la intensidad del trabajo. El aumento de v (de 20 a 30) sólo puede tener, entonces, el sentido de que se emplea una mitad más de obreros. Entonces también aumentará en una mitad el producto de valor global, de 30 a 45, y se distribuirá, exactamente como antes, en $\frac{2}{3}$ por salario y $\frac{1}{3}$ por plusvalor. Pero al mismo tiempo, al aumentarse el número de obreros, el capital constante, el valor de los medios de producción, habrá disminuido de 100 a 90. Tenemos, pues, ante nosotros un caso de productividad decreciente del trabajo, unida a una simultánea disminución del capital constante; ¿es económicamente posible este caso?

En la agricultura y en la industria extractiva, donde la disminución de la productividad del trabajo y por ende el aumento del número de obreros ocupados resulta fácilmente comprensible, este proceso se halla ligado dentro de los límites de la producción capitalista y sobre su base no a una reducción, sino a un aumento del capital constante. Inclusive si la disminución anterior de c estuviese condicionada por la mera caída de los precios, un capital individual sólo podría llevar a cabo la transición de **I** a **II** bajo circunstancias totalmente excepcionales. Pero en dos capitales independientes invertidos en diferentes países o en diferentes ramos de la agricultura o de la industria extractiva, no llamaría la atención que en un caso se [67] empleara mayor número de obreros (y por ende un capital variable mayor) y que trabajasen con medios de producción menos valiosos y más escasos que en el otro.

Pero si abandonamos la hipótesis de que el salario permanece constante, y explicamos el aumento del capital variable de 20 a 30 por un aumento del salario en una mitad, se producirá un caso totalmente diferente. El mismo número de obreros digamos 20 prosigue trabajando con los mismos medios de producción o con otros sólo disminuidos en una medida ínfima. Si la jornada laboral se mantiene inalterada por ejemplo en 10 horas, el producto de valor global también permanecerá inalterado; al igual que antes, sigue siendo = 30. Pero estos 30 se utilizan en su totalidad para reponer el capital variable adelantado de 30; el plusvalor habría desaparecido. Habíamos supuesto, sin embargo, que la tasa de plusvalor se mantenía constante, es decir en el 50 %, como en **I**. Esto sólo es posible si se prolonga la jornada laboral en una mitad, a 15 horas. Los 20 obreros producirían entonces en 15 horas un valor global de 45, y quedarían satisfechas todas las condiciones:

II) $90c + 30v + 15pv$; $C = 120$, $\underline{pv}' = 50\%$, $g' = 12\frac{1}{2}\%$.

En este caso, los 20 obreros no necesitarán más medios de trabajo, herramientas, máquinas, etc., que en el caso **I**; sólo que la materia prima o los materiales auxiliares deberán aumentar en una mitad. Por consiguiente, en el caso de una caída de precios de estos materiales, la transición de **I** a **II** bajo nuestros supuestos sería mucho más admisible económicamente, incluso para un solo capital individual. Y el capitalista se vería indemnizado, cuando menos de alguna manera, mediante un mayor beneficio, por las pérdidas que hubiera sufrido por desvalorización de su capital constante.

Supongamos ahora que el capital variable disminuye en lugar de aumentar. Entonces todo cuanto tenemos que hacer es invertir nuestro ejemplo anterior, poner el número **II** como capital originario y pasar de **II** a **I**.

II) $90c + 30v + 15pv$ se transforma entonces en

I) $100c + 20v + 10pv$, y resulta evidente que mediante esta trasposición no se han alterado ni en lo mínimo las tasas de ganancia de ambos casos ni las condiciones que regulan su relación recíproca.

[68] Si v disminuye de 30 a 20 porque se ocupa $1/3$ menos obreros con crecimiento del capital constante, tenemos ante nosotros el caso normal de la industria moderna: una creciente productividad del trabajo, el manejo de mayores masas de medios de producción a cargo de un menor número de obreros. En la sección tercera de este libro se descubrirá que este movimiento se halla vinculado necesariamente con el descenso, que se produce al mismo tiempo, de la tasa de ganancia.

Pero si v disminuye de 30 a 20 porque se ocupa al mismo número de obreros, pero con un salario más bajo, entonces, manteniéndose inalterada la jornada laboral, el producto de valor global seguiría siendo $30v + 15pv = 45$; puesto que v ha disminuido a 20, el plusvalor deberá aumentar a 25 y la tasa de plusvalor de 50 % a 125 %, lo cual contradiría nuestro supuesto. Para permanecer dentro de las condiciones de nuestro caso, el plusvalor, a una tasa del 50 %, tendría que disminuir antes bien a 10, es decir que el producto de valor global tendría que reducirse de 45 a 30, y esto sólo es posible mediante un acortamiento de la jornada laboral en $1/3$, Entonces tendremos como arriba:

$100c + 20v + 10pv$; $pv' = 50 \%$, $g' = 8 \frac{1}{3} \%$.

No hace falta mencionar, por cierto, que esta disminución del tiempo de trabajo con un descenso del salario no ocurriría en la práctica. Sin embargo, esto resulta indiferente. La tasa de ganancia es una función de diversas variables, y si queremos saber cómo influyen estas variables sobre dicha tasa, debemos examinar la influencia individual de cada una de ellas, una tras otra, sin que importe si semejante acción aislada en un mismo capital resulta económicamente admisible o no.

2) pv' constante, v variable, C se modifica

por la variación de v

Este caso sólo puede distinguirse del anterior por su grado. En lugar de que c disminuya o aumente tanto como aumenta o disminuye v , en este caso c permanece constante. Pero en las condiciones actuales de la gran industria y de la agricultura, el capital variable es sólo una parte relativamente exigua del capital global, y por ello la **[69]** disminución o el acrecentamiento de este último, en la medida en que resulta determinado por modificación del primero, resulta también relativamente exigua. Partamos nuevamente de un capital

I) $100c + 20v + 10pv$; $C = 120$, $pv' = 50 \%$, $g' = 8 \frac{1}{3} \%$, y entonces éste se transformaría, por ejemplo, en

II) $100c + 30v + 15pv$; $C = 130$, $pv' = 50 \%$, $g' = 11 \frac{7}{13} \%$.

El caso opuesto, disminución del capital variable, estaría representado nuevamente por la transición inversa de **II** a **I**.

Las condiciones económicas serían, en lo fundamental, las mismas que en el caso precedente, por lo cual no es necesario repetir su planteo. La transición de **I** a **II** comprende: disminución de la productividad del trabajo en una mitad; para habérselas con $100c$ se requiere una mitad más de trabajo en **II** que en **I**. Este caso puede ocurrir en la agricultura **[2]**.

Pero mientras que en el caso anterior el capital global permanecía constante por medio de la transformación de capital constante en variable o viceversa, en este caso, al aumentarse la parte variable se produce la vinculación de capital adicional, y al disminuir el mismo se produce la liberación de capital

anteriormente empleado.

3) pv' y v constantes, c , y por ende

también C , variables

En este caso se modifica la ecuación

v

$g' = \frac{pv'}{C}$ en esta otra: $g' = \frac{pv'}{C}$,

C

y simplificando los factores que aparecen en ambos miembros se llega a esta proporción:

$g' : g' = C : C$;

Manteniéndose constantes la tasa de plusvalor y las partes variables del capital, las tasas de ganancia estarán en relación inversamente proporcional a los capitales globales.

[70] Si tenemos, por ejemplo, tres capitales o tres estados diferentes de un mismo capital:

I) $80c + 20v + 20pv$; $C = 100$, $pv' = 100\%$, $g' = 20\%$;

II) $100c + 20v + 20pv$; $C = 120$, $pv' = 100\%$, $g' = 16 \frac{2}{3}\%$;

III) $60c + 20v + 20pv$; $C = 80$, $pv' = 100\%$, $g' = 25\%$, entonces:

$20\% : 16 \frac{2}{3}\% = 120 : 100$ y $20\% : 25\% = 80 : 100$. La fórmula general anteriormente dada para variaciones de

v

en caso de pv' constante era:

C

v

$g' = \frac{pv'}{C}$; ahora se convierte en $g' = \frac{pv'}{C}$,

C

puesto que v no sufre modificación alguna, es decir que el

v

factor $e =$ se convierte aquí en $= 1$.

v

Dado que $pv' v = pv$, a la masa del plusvalor, y puesto que tanto pv' como v permanecen constantes, tampoco pv resulta afectado por la variación de C ; la masa de plusvalor sigue siendo, después de la modificación, la misma que antes de ella.

Si c disminuyese hasta cero, g' sería $= pv'$, la tasa de ganancia igual a la tasa de plusvalor.

La modificación de c puede originarse a partir de un mero cambio de valor de los elementos materiales del capital constante o a partir de una diferente composición técnica del capital global, vale decir a partir de una modificación de la productividad del trabajo en el correspondiente ramo de la producción [d].

En este último caso, la productividad del trabajo social, que se acrecienta con el desarrollo de la gran industria y de la agricultura, haría que la transición se operara (en el ejemplo anterior) en la secuencia de **III** a **I** y de **I** a **II**. Una cantidad de trabajo que se paga con 20 y que produce un valor de 40 movilizaría primeramente una cantidad de medios de trabajo de un valor de 60; al aumentar la productividad manteniéndose constante el valor, los medios de trabajo movilizados aumentarían primeramente a 80, y luego a 100. La secuencia inversa [71] provocaría una disminución de la productividad; la misma cantidad de trabajo podría poner en movimiento un menor número de medios de producción, y se

restringiría la actividad, tal como puede ocurrir en la agricultura, en la minería, etcétera.

Un ahorro de capital constante aumenta la tasa de ganancia, por una parte, y libera capital, por la otra, y por consiguiente es importante para los capitalistas. Más adelante [e] examinaremos con mayor detención aun este punto, así como la influencia de los cambios de precio de los elementos del capital constante, en especial de las materias primas.

También aquí vuelve a demostrarse que la variación del capital constante influye de manera uniforme sobre la tasa de ganancia sin que importe si esa variación ha sido provocada por un aumento o disminución de los componentes materiales de c o por la mera modificación del valor de los mismos.

4) p_v' constante; v , c y C , todos ellos variables

En este caso conserva su validez la fórmula general de la tasa modificada de ganancia, citada anteriormente:

$$\frac{ev}{g'l} = \frac{pv'}{EC}$$

De ahí resulta que, manteniéndose constante la tasa de plusvalor:

a) la tasa de ganancia disminuye cuando E es mayor que e , es decir cuando el capital constante aumenta de tal manera que el capital global se acrecienta en mayor proporción que el capital variable. Si un capital de $80c + 20v + 20pv$ pasa a tener la composición $170c + 30v + 30pv$, p_v' permanecerá

$$\frac{v}{C} = \frac{20}{100} = 20\%$$

pero se reducirá de $\frac{20}{100}$ a $\frac{30}{200}$,

a pesar de que tanto v como C han aumentado, y la tasa de ganancia disminuirá correspondientemente de 20 % a 15 %.

[72]

b) La tasa de ganancia permanece inalterada sólo

$$\frac{v}{C} = \frac{20}{100} = 20\%$$

cuando $e = E$, es decir cuando la fracción conserva, a

pesar de una aparente modificación, el mismo valor, esto es, cuando se multiplica o divide el numerador y el denominador por el mismo número. $80c + 20v + 20pv$ y $160c + 40v + 40pv$ tienen evidentemente la misma tasa de ganancia del 20 %, porque p_v' permanece = 100 y

$$\frac{v}{C} = \frac{40}{200} = 20\%$$

= representa el mismo valor en ambos

ejemplos.

c) la tasa de ganancia aumenta cuando e es mayor que E , es decir cuando el capital variable crece en mayor proporción que el capital global. Si $80c + 20v + 20pv$ se transforma en $120c + 40v + 40pv$, la tasa de ganancia aumentará de 20 % a 25 %, porque manteniéndose inalterado

$$\frac{v}{C} = \frac{40}{160} = 25\%$$

p_v' , = habrá aumentado a $\frac{1}{5}$ a $\frac{1}{4}$.

Cuando v y C cambian en el mismo sentido, podemos entender esa modificación de magnitud como que

ambos varían hasta cierto grado en la misma proporción, de modo

v

que hasta allí permanece inalterado. Más allá de este

C

grado sólo variaría uno de los dos, y de este modo habremos reducido este complejo caso a uno de los precedentes más simples.

Si por ejemplo $80c + 20v + 20pv$ se transforma en $100c + 30v + 30pv$, la relación entre v y c (y por ende también entre v y **C**) permanecerá inalterada en esta variación hasta $100c + 25v + 25pv$. Por lo tanto, hasta allí también se mantendrá inalterada la tasa de ganancia. Por consiguiente, ahora podemos tomar como punto de partida $100c + 25v + 25pv$; hallamos que v aumentó en 5, a $30v$, y de ese modo aumentó **C** de 125 a 130, con lo cual tenemos ante nosotros el segundo caso, el de la variación simple de v y la variación de **C** ocasionada por ella. La tasa de ganancia, que era originariamente de 20 %, aumentará en virtud de esta adición de $5v$, manteniéndose constante la tasa de plusvalor a $23 \frac{1}{13}$ %.

La misma reducción a un caso más sencillo puede tener lugar también cuando v y **C** modifican su magnitud en sentido opuesto. Si partimos nuevamente, por ejemplo, [73] de $80c + 20v + 20pv$ y la hacemos trasmutarse en la forma $110c + 10v + 10pv$, en caso de una modificación a $40c + 10v + 10pv$ la tasa de ganancia sería la misma que al principio, a saber, de 20 %. Por adición de $70c$ a esta forma intermedia disminuirá a $8 \frac{1}{3}$ %. En consecuencia, una vez más habremos reducido el caso a un ejemplo de variación de una variable única, más exactamente de c.

Por lo tanto, la variación simultánea de v, c y **C** no ofrece aspectos nuevos y siempre vuelve a llevar, en última instancia, a un caso en el cual sólo un factor es variable.

Incluso el único caso que aún resta se halla efectivamente agotado ya: es el caso en el cual v y **C** permanecen numéricamente constantes, pero sus elementos materiales sufren un cambio de valor, es decir cuando v indica una cantidad modificada de trabajo puesto en movimiento, y c una cantidad modificada de medios de producción puestos en movimiento.

Supongamos que en $80c + 20v + 20pv$, $20v$ represente el salario de 20 obreros a 10 horas de trabajo diario. Supongamos que el salario de cada uno de ellos aumenta de 1 a $1 \frac{1}{4}$. Entonces $20v$ sólo paga ya a 16 obreros, en lugar de pagar a 20. Pero si los 20 producen, en 200 horas de trabajo, un valor de 40, los 16, en 10 horas diarias, es decir un total de 160 horas de trabajo, sólo producirán un valor de 32. Luego de restar $20v$ para salarios sólo quedan, de los 32, 12 para plusvalor; la tasa de plusvalor habría disminuido de 100 % a 60 %. Pero como en virtud de nuestro supuesto la tasa del plusvalor debe permanecer constante, la jornada de trabajo debería prolongarse en $\frac{1}{4}$, de 10 horas a $12 \frac{1}{2}$; si 20 obreros producen en 10 horas diarias = 200 horas de trabajo un valor de 80, 16 obreros producirán en $12 \frac{1}{2}$ horas diarias = 200 horas el mismo valor, y el capital de $80c + 20v$ seguirá produciendo, como antes, un plusvalor de 20.

A la inversa, si el salario disminuye de tal manera que $20v$ cubre el salario de 30 obreros, pv, sólo podrá permanecer constante si se reduce la jornada laboral de 10 a $6 \frac{2}{3}$ horas. $20 \times 10 = 30 \times 6 \frac{2}{3} = 200$ horas de trabajo.

En lo fundamental ya se ha planteado anteriormente en qué medida, en estas hipótesis opuestas, c puede permanecer igual a la expresión de valor en dinero, pero no obstante representar la cantidad de medios de producción [74] modificada en correspondencia con la modificación de las condiciones. Sólo muy excepcionalmente podría resultar admisible este caso en su forma pura.

En lo que respecta al cambio de valor de los elementos de c que aumenta o disminuye su cantidad, pero

deja inalterada la suma de valor \underline{c} , aquél no afecta la tasa de ganancia ni la tasa de plusvalor mientras no traiga aparejada una modificación de la magnitud de \underline{v} .

De esta manera hemos agotado aquí todos los casos posibles de variación de \underline{v} , \underline{c} y \mathbf{C} en nuestra ecuación. Hemos visto que la tasa de ganancia, manteniéndose constante la tasa del plusvalor, puede disminuir, permanecer constante o aumentar, mientras que la menor variación de la relación entre \underline{v} y \underline{c} o entre \underline{v} y \mathbf{C} es suficiente para modificar igualmente la tasa de ganancia.

Se ha revelado además que en la variación de \underline{v} se produce siempre un límite en el cual la constancia de $\underline{pv'}$ se torna económicamente imposible. Puesto que toda variación unilateral de \underline{c} debe llegar igualmente a un límite en el cual \underline{v} ya no puede permanecer constante, se revela

\underline{v}
que para todas las variaciones posibles de se hallan

\mathbf{C}
trazados límites más allá de los cuales $\underline{pv'}$ también debe volverse variable. En las variaciones de $\underline{pv'}$, a cuyo examen pasaremos a continuación, surgirá con mayor claridad aun esta acción recíproca de las diversas variables de nuestra ecuación.

II) $\underline{pv'}$ variable

Obtenemos una fórmula general de las tasas de ganancia con diversas

\underline{v}
tasas de plusvalor, sin que importe si

\mathbf{C}
permanece constante o varía, asimismo, cuando trasformamos la ecuación

$$\frac{\underline{v}}{\mathbf{C}} = \underline{pv'}$$

en esta otra:

$$\frac{\underline{v1}}{\mathbf{C1}} = \underline{g'1}$$

[75] donde $\underline{g'1}$, $\underline{pv'1}$, $\underline{v1}$ y $\mathbf{C1}$ significan los valores modificados de $\underline{g'}$, $\underline{pv'}$, \underline{v} y \mathbf{C} . Tenemos entonces que:

$$\frac{\underline{v}}{\mathbf{C}} : \frac{\underline{v1}}{\mathbf{C1}} = : \frac{\underline{pv'1}}{\mathbf{C1}}$$

y de allí:

$$\frac{\underline{pv'1}}{\mathbf{C1}} = \frac{\underline{v1}}{\mathbf{C1}} \times \frac{\mathbf{C}}{\underline{v}} \times \underline{g'}$$

1) $\underline{pv'}$ variable, \mathbf{C} constante

En este caso tenemos las ecuaciones

$$\frac{\underline{v}}{\mathbf{C}} = \underline{pv'} ; \frac{\underline{v1}}{\mathbf{C}} = \underline{pv'1}$$

\underline{v}
teniendo el mismo valor en ambas. De ahí la proposición

C
 $\underline{g}' : \underline{g}'1 = \underline{pv}' : \underline{pv}'1$.

Las tasas de ganancia de dos capitales de igual composición guardan entre sí la misma relación que las dos respectivas tasas de plusvalor. Puesto que en la fracción

\underline{v}
no importan las magnitudes absolutas de \underline{v} y **C**, sino

C
sólo la relación entre ambas, esto vale para todos los capitales de igual composición, sean cuales fueren sus magnitudes absolutas.

$80c + 20v + 20pv$; **C** = 100, $\underline{pv}' = 100\%$, $\underline{g}' = 20\%$

$160c + 40v + 20pv$; **C** = 200, $\underline{pv}' = 50\%$, $\underline{g}' = 10\%$

$100\% : 50\% = 20\% : 10\%$.

Si las magnitudes absolutas de \underline{v} y **C** son las mismas en ambos casos, las tasas de ganancia guardarán entre sí, además, la misma relación que las masas de plusvalor:

$\underline{g}' : \underline{g}'1 = \underline{pv}' \underline{v} : \underline{pv}'1 \underline{v} = \underline{pv} : \underline{pv}1$

Por ejemplo:

$80c + 20v + 20pv$; $\underline{pv}' = 100\%$, $\underline{g}' = 20\%$

$80c + 20v + 10pv$; $\underline{pv}' = 50\%$, $\underline{g}' = 10\%$

$20\% : 10\% = 100 \times 20 : 50 \times 20 = 20pv : 10pv$

[76] Resulta claro ahora que en el caso de capitales de igual composición porcentual o absoluta, la tasa de plusvalor sólo puede ser diferente si lo es el salario, o la extensión de la jornada laboral o la intensidad del trabajo. En los tres casos:

I) $80c + 20v + 10pv$; $\underline{pv}' = 50\%$, $\underline{g}' = 10\%$,

II) $80c + 20v + 20pv$; $\underline{pv}' = 100\%$, $\underline{g}' = 20\%$,

III) $80c + 20v + 40pv$; $\underline{pv}' = 200\%$, $\underline{g}' = 40\%$,

se crea un producto de valor global de 30 ($20v + 10pv$) en **I**, de 40 en **II**, y de 60 en **III**. Esto puede ocurrir de tres maneras.

Primera, si los salarios son diferentes, es decir que $20v$ expresa, en cada caso individual, un número de obreros diferente. Supongamos que en **I** se ocupan 15 obreros durante 10 horas con un salario de £ 1 1/3 y producen un valor de £ 30, de las cuales £ 20 reponen el salario y quedan £ 10 en concepto de plusvalor. Si el salario desciende a £ 1, se podrá ocupar 20 obreros durante 10 horas, produciendo entonces un valor de £ 40, de las cuales £ 20 son para salarios y £ 20 son plusvalor. Si el salario sigue disminuyendo, ahora a £ 2/3, se ocuparán 30 obreros durante 10 horas y producirán un valor de £ 60, de las cuales, previa deducción de £ 20 por concepto de salarios, aún quedarán £ 40 de plusvalor.

Este caso composición porcentual constante del capital, jornada laboral constante, intensidad del trabajo constante, cambio de la tasa de plusvalor causada por el cambio del salario es el único en el cual resulta acertada la hipótesis de Ricardo: "Las ganancias serían grandes o pequeñas exactamente en la proporción en que fueran bajos o altos los salarios." ("Principles", cap. I, secc. III, p. 18 de "Works of D. Ricardo", edit. MacCulloch, 1852.)

O bien, segunda, si la intensidad del trabajo es diferente. Entonces, por ejemplo, 20 obreros con los mismos medios de trabajo hacen, en 10 horas de trabajo diario, 30 unidades de una mercancía

determinada en **I**, 40 en **II** y 60 en **III**, cada una de las cuales, además del valor de los medios de producción consumidos en ella, representa un nuevo valor de £ 1. Puesto que en cada caso 20 unidades = £ 20 reponen el salario, quedan en concepto de plusvalor en **I**, 10 unidades = £ 10, en **II**, 20 unidades = £ 20, y en **III**, 40 unidades = £ 40.

[77] O bien, tercera, la jornada laboral es de diferente extensión. Si 20 obreros trabajan con igual intensidad 9 horas diarias en **I**, 12 en **II** y 18 en **III**, su producto global guardará entre sí la relación 30 : 40 : 60 como 9 : 12 : 18, y puesto que el salario es siempre = 20, quedan nuevamente 10, 20 y 40 de plusvalor, respectivamente.

En consecuencia, el aumento o la disminución del salario influyen en sentido contrario, mientras que el aumento o la disminución de la intensidad del trabajo y la prolongación o abreviación de la jornada laboral influyen en el mismo sentido sobre el nivel de la tasa de plusvalor

\underline{v}
y en consecuencia, manteniéndose constante, sobre la tasa de ganancia.

C

2) $\underline{pv'}$ y \underline{v} variables, **C** constante

En este caso rige la proporción

$$\frac{\underline{v}}{C} : \frac{\underline{v}'}{C} = \frac{\underline{pv'}}{C} : \frac{\underline{pv}'}{C} = \frac{\underline{pv}'}{C} : \frac{\underline{pv}'}{C} = \frac{\underline{pv}}{C} : \frac{\underline{pv}}{C}$$

C

Las tasas de ganancia guardan entre sí la misma relación que las respectivas masas de plusvalor. Una variación de la tasa de plusvalor manteniéndose constante el capital variable significaba una modificación en la magnitud y distribución del producto de valor. Una variación simultánea de \underline{v} y $\underline{pv'}$ también implica una distribución diferente, pero no siempre un cambio de magnitud del producto de valor. Hay tres casos posibles:

a) La variación de \underline{v} y $\underline{pv'}$ se efectúa en sentido opuesto, pero es de la misma magnitud; por ejemplo:

$$80c + 20v + 10 \underline{pv} ; \underline{pv'} = 50 \% , \underline{g'} = 10 \% ,$$

$$90c + 10v + 20 \underline{pv} ; \underline{pv'} = 200 \% , \underline{g'} = 20 \% .$$

El producto de valor es igual en ambos casos, y en consecuencia también lo es la cantidad de trabajo realizada; $20v + 10\underline{pv} = 10v + 20\underline{pv} = 30$. La única diferencia es que en el primer caso se pagan 20 por salarios y quedan 10 por plusvalor, mientras que en el segundo caso el salario asciende sólo a 10, y por ende el plusvalor a 20. Éste es el único caso en el cual, con una variación simultánea [78] de \underline{v} y $\underline{pv'}$, el número de obreros, la intensidad del trabajo y la extensión de la jornada laboral permanecen inalteradas.

b) La variación de $\underline{pv'}$ y \underline{v} también se verifica en sentido opuesto, pero no en la misma magnitud en ambos. Entonces o bien prevalece la variación de \underline{v} o bien la de $\underline{pv'}$.

$$\text{I) } 80c + 20v + 20\underline{pv} ; \underline{pv'} = 100 \% , \underline{g'} = 20 \% ,$$

$$\text{II) } 72c + 28v + 20\underline{pv} ; \underline{pv'} = 713 \frac{3}{7} \% , \underline{g'} = 20 \% ,$$

$$\text{III) } 84c + 16v + 20\underline{pv} ; \underline{pv'} = 125 \% , \underline{g'} = 20 \% .$$

En **I**, un producto de valor de 40 se paga con 20v; en **II**, un producto de valor de 48 se paga con 28v, y en **III** uno de 36 se paga con 16v. Tanto el producto de valor como el salario se han modificado; pero una modificación del producto de valor significa una modificación de la cantidad de trabajo efectuada, vale decir del número de obreros, de la extensión del trabajo o de la intensidad del mismo, o bien de varios de esos tres factores.

c) La variación de $\underline{pv'}$ y de \underline{v} se opera en el mismo sentido, y entonces uno refuerza los efectos del otro.

$$90c + 10v + 10pv ; \underline{pv'} = 100 \% , \underline{g'} = 10 \% ,$$

$$80c + 20v + 30pv ; \underline{pv'} = 150 \% , \underline{g'} = 30 \% ,$$

$$92c + 8v + 6pv ; \underline{pv'} = 75 \% , \underline{g'} = 6 \% .$$

También en este caso son diferentes los tres productos de valor, a saber de 20, 50 y 14; y esa diferencia en la magnitud de la cantidad de trabajo efectuada en cada caso vuelve a reducirse a la diferencia del número de obreros, de la duración del trabajo, de la intensidad del mismo, o bien de todos o varios de estos factores.

3)

[3]

$\underline{pv'}$, \underline{v} y \underline{C} variables

Este caso no presenta aspectos novedosos, y se liquida mediante la fórmula general dada bajo **II**), $\underline{pv'}$ variable.

En consecuencia, la acción de un cambio de magnitud de la tasa de plusvalor sobre la tasa de ganancia produce los casos siguientes:

1º) $\underline{g'}$ aumenta o disminuye en la misma relación que

$\frac{\underline{v}}{\underline{pv'}}$, si permanece constante.

\underline{C}

$$[79] 80c + 20v + 20pv ; \underline{pv'} = 100 \% , \underline{g'} = 20 \% ,$$

$$80c + 20v + 10pv ; \underline{pv'} = 50 \% , \underline{g'} = 10 \% ,$$

$$100 \% : 50 \% = 20 \% : 10 \% .$$

$\frac{\underline{v}}{\underline{C}}$

2º) $\underline{g'}$ aumenta o disminuye en mayor proporción que $\underline{pv'}$ cuando se

\underline{C}

mueve en el mismo sentido que $\underline{pv'}$, es decir que aumenta o disminuye cuando $\underline{pv'}$ aumenta o disminuye.

$$80c + 20v + 10pv ; \underline{pv'} = 50 \% , \underline{g'} = 10 \% ,$$

$$70c + 30v + 20pv ; \underline{pv'} = 66 \frac{2}{3} \% , \underline{g'} = 20 \% ,$$

$$50 \% : 66 \frac{2}{3} \% < 10 \% : 20 \% \text{ [f].}$$

$\frac{\underline{v}}{\underline{C}}$

3º) $\underline{g'}$ aumenta o disminuye en menor proporción que $\underline{pv'}$ cuando se

\underline{C}

modifica en sentido opuesto a $\underline{pv'}$, pero en menor proporción.

$$80c + 20v + 10pv ; \underline{pv'} = 50 \% , \underline{g'} = 10 \% ,$$

$$90c + 10v + 15pv ; \underline{pv'} = 150 \% , \underline{g'} = 15 \% ,$$

$$50 \% : 150 \% > 10 \% : 15 .$$

4º) $\underline{g'}$ aumenta aunque $\underline{pv'}$ disminuya, o disminuye aunque aumente $\underline{pv'}$

$\frac{\underline{v}}{\underline{C}}$

cuando se modifica en sentido

\underline{C}

opuesto a $\underline{pv'}$ y en mayor proporción que ésta.

$$80c + 20v + 20pv ; \underline{pv'} = 100 \% , \underline{g'} = 20 \% ,$$

$90c + 10v + 15pv$; $pv' = 150\%$, $g' = 15\%$,

$\underline{pv'}$ ha aumentado de 100% a 150% ; $\underline{g'}$ ha disminuido de 20% a 15% .

5º) Por último, $\underline{g'}$ permanece constante, a pesar de aumentar o disminuir

\underline{v}
 $\underline{pv'}$ cuando se modifica en sentido

C
opuesto, pero altera su magnitud exactamente en la misma proporción que $\underline{pv'}$.

[80] Sólo este último caso requiere algunas explicaciones.

\underline{v}
Como hemos visto anteriormente en las variaciones de ,

C
que una misma tasa de plusvalor puede expresarse en las más diversas tasas de ganancia, así vemos aquí que una misma tasa de ganancia puede basarse en muy diversas tasas de plusvalor. Pero mientras que, en caso de mantenerse constante $\underline{pv'}$, cualquier modificación imaginable en la relación entre \underline{v} y **C** bastaría para provocar una diversidad de la tasa de ganancia, debe producirse, en el caso de cambio de magnitud de $\underline{pv'}$, un cambio de magnitud

\underline{v}
exactamente correspondiente y de sentido contrario de

C
para que la tasa de ganancia permanezca constante. Esto sólo muy excepcionalmente resulta posible en el caso de un mismo capital o en el de dos capitales en un mismo país. Tomemos por ejemplo un capital $80c + 20v + 20pv$; $C = 100$, $\underline{pv'} = 100\%$, $g' = 20\%$, y supongamos que el salario desciende de tal manera que en lo sucesivo es posible obtener el mismo número de obreros con $16v$, en lugar de $20v$.

Tenemos entonces, manteniéndose inalteradas las restantes condiciones, y quedando libres $4v$:

$80c + 16v + 24pv$; $C = 96$, $\underline{pv'} = 150\%$, $g' = 25\%$.

Para que $\underline{g'}$ fuese $= 20\%$, como antes, el capital global debería aumentar a 120 , y en consecuencia el capital constante debería aumentar a 104 :

$104c + 16v + 24pv$; $C = 120$, $\underline{pv'} = 150\%$, $g' = 20\%$.

Esto sólo sería posible si al mismo tiempo que se produce el descenso de los salarios se verificase una modificación en la productividad del trabajo que requiriese esta composición modificada del capital; o bien, si el valor dinerario del capital constante aumentase de 80 a 104 ; en suma, una coincidencia fortuita de condiciones que sólo se produce en casos excepcionales. En los hechos, una modificación de $\underline{pv'}$ que no ocasione simultáneamente una modificación de \underline{v} , y por ende también de

\underline{v}
, sólo resulta imaginable bajo circunstancias muy especiales, a saber en

C
aquellos ramos de la industria en los cuales sólo se emplean capital fijo y trabajo, mientras que la naturaleza provee el objeto de trabajo.

[81] Pero en la comparación de las tasas de ganancia de dos países esto es diferente. En este caso, una misma tasa de ganancia expresa, de hecho y en la mayor parte de las ocasiones, diferentes tasas de plusvalor.

De todos los cinco casos resulta, entonces, que una tasa de ganancia en aumento puede corresponder a una tasa de plusvalor en disminución o en ascenso, que una tasa de ganancia decreciente puede

corresponder a una tasa de plusvalor en ascenso o disminución, y que una tasa de ganancia constante puede corresponder a una tasa de plusvalor en aumento o disminución. Ya hemos visto en **I** que una tasa de ganancia creciente, descendente o constante puede corresponder asimismo a una tasa de plusvalor invariable.

En consecuencia, la tasa de ganancia resulta determinada por dos factores principales: la tasa de plusvalor y la composición de valor del capital. Los efectos de estos dos factores pueden resumirse brevemente de la siguiente manera, en la cual podemos expresar la composición en porcentajes, ya que en este caso resulta indiferente de cuál de ambas partes del capital emana la modificación:

Las tasas de ganancia de dos capitales o de un mismo y único capital en dos estados sucesivos diferentes son iguales:

- 1) en caso de igual composición porcentual de los capitales e igual tasa de plusvalor.
- 2) en caso de diferente composición porcentual y diferente tasa de plusvalor, cuando los productos de las tasas de plusvalor en las partes variables porcentuales del capital (p_v' y v), es decir las masas de plusvalor calculadas en relación porcentual al capital global ($p_v = p_v' v$) son iguales, o, en otras palabras, cuando en ambos casos los factores p_v' y v se hallan en relación inversamente proporcional.

Son diferentes:

- 1) en caso de igual composición porcentual, cuando las tasas de plusvalor son desiguales, cuando se hallan en la misma relación que las tasas de plusvalor.
- 2) en caso de igual tasa de plusvalor y diferente composición porcentual, cuando se hallan en la misma relación que las partes variables del capital.
- [82]** 3) en caso de diferente tasa de plusvalor y de diferente composición porcentual, cuando se hallan en la misma relación que los productos $p_v' v$, es decir como las masas de plusvalor calculadas en su relación porcentual con el capital global **[4]**.

[a]

a Véase, en la presente edición, t. II, vol. 4, p. 359 y ss.

[b] b Véase, en la presente edición, t. I, vol. 2, pp. 384-385.

[c] c Véase, en nuestra edición, t. I, vol 2, pp. 629-643.

[1] **[19]** En las versiones basadas en las viejas ediciones del IMEL figura aquí esta nota: "Es decir, después de haber expresado en porcentajes toda la fórmula $c + v + p_v$. Pero esta conversión modifica las magnitudes de v y v_1 , e incluso su relación recíproca. La fórmula siguiente, por ende, sólo se aplica (salvo que C sea igual a C1) a capitales expresados en porcentajes. Véase, a este respecto, la observación de Marx en el pasaje que figura a continuación." (Cfr. ES 6, 72. y T. IT. I, 85.) - 63.

[2] 9 {F. E. Aquí dice en el manuscrito: "Investigar más adelante cuál es la relación de este caso con la renta de la tierra".}

[d] d En la 1ª edición, "ramo productivo".

[e] e Véase, en este volumen, cap. V y VI, pp. 93-171.

[3] **[20]** En diversas ediciones del tomo III (K 659, T.IT I, 99, ES 6, 85, R 903) se reemplaza el "3" por un "III". Seguimos la primera edición de Engels y Werke 76 (cfr. también TI 67). En rigor, p_v' , v y C variables puede ser considerado como otro caso particular del grupo II (p_v' variable), y entonces lo que

corresponde aquí es poner "3", o bien como formando por sí solo un grupo III en el que todos los factores son variables (siendo el I p_v' constante y el II p_v variable). La solución de Engels y Werke parece la más lógica, pero en favor de la contraria puede aducirse lo que dice Marx en el párrafo de la p. 62 inmediatamente anterior al subtítulo "I.." - 78.

[f] Como observa Kautsky, el signo $<$ no significa aquí que $50\% : 66\frac{2}{3}\%$ sea menor que $10\% : 20\%$, sino que el aumento de 50% a $66\frac{2}{3}\%$ es proporcionalmente menor que el aumento de 10% a 20% . Del mismo modo, más abajo el signo $>$ significa que el aumento de 50% a 150% es proporcionalmente mayor que el de 10% a 15% . (Cfr. K 659-660.)

[4] 10 {F. E. En los manuscritos se hallan aún cálculos muy detallados acerca de la diferencia entre tasa de plusvalor y tasa de ganancia ($p_v' - g'$), la cual posee toda suerte de interesantes peculiaridades y cuyo movimiento indica los casos en los cuales ambas tasas divergen o se aproximan. También es posible representar por medio de curvas estos movimientos. Renuncio a reproducir este material, ya que es de menor importancia para los fines inmediatos de este libro, y porque resulta suficiente llamar simplemente la atención al respecto a aquellos lectores que deseen seguir profundizando en este punto. }

[83]

CAPITULO IV

INFLUENCIA DE LA ROTACION SOBRE LA TASA DE GANANCIA

{F. E. En el tomo segundo se ha planteado el influjo de la rotación sobre la producción de plusvalor, y en consecuencia también sobre la de ganancia. Se puede resumir en pocas palabras esa influencia diciendo que a causa del lapso necesario para la rotación, no es posible utilizar todo el capital a la vez en la producción; que, en consecuencia, una parte del capital se halla permanentemente en barbecho, sea en forma de capital dinerario, de reservas de materias primas, de capital mercantil terminado pero no vendido aún o de deudas activas no vencidas todavía; que el capital que interviene en la producción activa, o sea en la generación y apropiación del plusvalor, se reduce continuamente en esa parte, y que el plusvalor producido y apropiado se reduce de manera continua en la misma proporción. Cuanto más breve sea el tiempo de rotación, tanto menor será esta parte del capital que queda en barbecho, en comparación con la totalidad del mismo; tanto mayor será asimismo manteniéndose constantes las restantes circunstancias el plusvalor apropiado.

Ya en el tomo segundo [\[a\]](#) se ha desarrollado en detalle cómo el acortamiento del tiempo de rotación o de una de sus etapas el tiempo de producción y el tiempo de circulación acrecienta la masa del plusvalor producido. Pero puesto que la tasa de ganancia sólo expresa la **[84]** relación entre la masa de plusvalor producida y el capital global empleado en su producción, resulta evidente que cualquier reducción de esa índole hace aumentar la tasa de ganancia. Lo que se ha desarrollado antes, en la sección segunda del tomo segundo, con relación al plusvalor, se aplica igualmente a la ganancia y a la tasa de ganancia, y no necesita repetirse aquí. Queremos destacar apenas un par de elementos principales.

El medio principal para abreviar el tiempo de producción es el aumento de la productividad del trabajo, lo que se denomina habitualmente el progreso de la industria. Si de esa manera no se provoca al mismo tiempo una significativa intensificación del desembolso total de capital por inversión de costosas maquinarias, etc., y de ese modo un descenso de la tasa de ganancia, que debe calcularse sobre el capital global, dicha tasa deberá aumentar. Y esto es decididamente lo que ocurre en el caso de muchos de los progresos más recientes en la metalurgia y en la industria química. Los nuevos procedimientos para la obtención de hierro y acero, procedimientos descubiertos por Bessemer, Siemens, Gilchrist-Thomas y otros, abrevian, con costos relativamente exiguos, y a un mínimo, procesos que antes eran lentísimos. La preparación de la alizarina o rubiacina a partir del alquitrán de hulla produce en pocas semanas, y con las instalaciones fabriles ya en uso hasta la fecha para los colores del alquitrán de hulla, el mismo resultado que antiguamente requería años; la rubia necesitaba un año para su crecimiento, y luego de cosechadas se dejaban madurar las raíces varios años más antes de empleárselas para la fabricación de tinturas.

Los medios principales para reducir el tiempo de circulación son las mejores comunicaciones. Y en este aspecto, los últimos cincuenta años han provocado una revolución sólo comparable a la revolución industrial de la segunda mitad del siglo pasado. En el campo, las carreteras de macadán han sido relegadas a un segundo plano por el ferrocarril; en el mar, las rápidas y regulares líneas de vapores, han desplazado al lento e irregular velero, y a través de todo el globo terráqueo se tienden los cables del

telégrafo. Sólo el canal de Suez ha abierto en realidad el Asia Oriental y Australia al tráfico de vapores. El tiempo de circulación de un envío de mercancías al Lejano Oriente, que en 1847 aún era de por lo menos doce [85] meses (véase tomo II, p. 235 [b]), se ha podido reducir hoy día a aproximadamente igual número de semanas. Los dos grandes focos de la crisis de 1825-1857, Norteamérica y la India, se han acercado en un 70-90 % a los países industriales europeos en virtud de esta revolución de los medios de transporte, con lo cual han perdido gran parte de su capacidad explosiva. El tiempo de rotación del comercio mundial global se ha abreviado en la misma medida, y la capacidad de acción del capital que participa en él se ha acrecentado en más del doble o el triple. Esto no ha dejado de tener influencia sobre la tasa de ganancia, cosa que se comprende en forma obvia.

Para exponer en forma pura la influencia de la rotación del capital global sobre la tasa de ganancia, debemos suponer iguales todas las demás circunstancias en los dos capitales a comparar. Por lo tanto, además de la tasa de plusvalor y de la jornada laboral también sería igual, especialmente, la composición porcentual. Supongamos ahora un capital **A**, cuya composición es $80c + 20v = 100 C$, que rota dos veces en el año con una tasa de plusvalor del 100 %. Entonces el producto anual será:

$$160c + 40v + 40pv$$

Pero para averiguar la tasa de ganancia no calculamos esos $40pv$ sobre el valor del capital rotado de 200, sino sobre el adelantado de 100, y obtenemos así $g' = 40\%$.

Si comparamos con él un capital **B** = $160c + 40v = 200 C$ que rota con la misma tasa de plusvalor de 100 %, pero sólo una vez en el año, el producto anual es como arriba:

$$160c + 40v + 40pv$$

Pero esta vez los $40pv$ han sido calculados sobre un capital adelantado de 200, lo cual sólo arroja un 20 % para la tasa de ganancia, es decir sólo la mitad de la tasa de **A**.

De allí se desprende entonces: para capitales de igual composición porcentual, siendo iguales la tasa de plusvalor y la jornada de trabajo, las tasas de ganancia de dos capitales guardarán entre sí una relación inversa a sus tiempos de rotación. Si la composición, o la tasa de plusvalor, o la jornada laboral o el salario no son iguales en los dos casos comparados, ello ocasionará asimismo [86] otras diferencias en la tasa de ganancia; pero éstas son independientes de la rotación, por lo cual no nos interesan aquí; además, también han sido planteadas ya en el capítulo III.

La influencia directa del tiempo de rotación abreviado sobre la producción de plusvalor, o sea también sobre la de ganancia consiste en la mayor eficacia que se da con ello a la parte variable del capital, acerca de lo cual debe consultarse el tomo II, capítulo XVI, "La rotación del capital variable" [c]. Allí se demostró que un capital variable de 500 que rota diez veces en el año se apropia en ese lapso de tanto plusvalor como un capital variable de 5.000 que con igual tasa de plusvalor e igual salario rota sólo una vez en el año.

Tomemos un capital **I**, que consta de 10.000 de capital fijo, cuyo desgaste anual es del $10\% = 1.000$, 500 de capital constante circulante y 500 de capital variable. Supongamos que el capital variable rote diez veces en el año con una tasa de plusvalor de 100 %. Para simplificar suponemos, en todos los ejemplos que siguen, que el capital constante circulante rota en el mismo tiempo que el variable, lo cual en la práctica también será mayormente así. Entonces, el producto de semejante período de rotación será:

$$100c \text{ (desgaste)} + 500c + 500v + 500pv = 1.600$$

y el producto de todo el año de diez rotaciones de esta índole:

$$1.000c \text{ (desgaste)} + 5.000c + 5.000v + 5.000pv = 16.000,$$

$$5.000$$

$C = 11.000$, $\underline{pv} = 5.000$, $\underline{g}' = 45 \frac{5}{11} \%$.

11.000

Tomemos ahora un capital **II**: capital fijo 9.000, desgaste anual del mismo 1.000, capital constante circulante 1.000, capital variable 1.000, tasa de plusvalor 100 %, número de rotaciones anuales del capital variable: 5. El producto de cada período de rotación del capital variable será entonces:

$$200c \text{ (desgaste)} + 1.000c + 1.000v + 1.000pv = 3.200$$

y el producto anual global para cinco rotaciones:

$$1.000c \text{ (desgaste)} + 5.000c + 5.000v + 5.000pv = 16.000 ,$$

5.000

$C = 11.000$, $\underline{pv} = 5.000$, $\underline{g}' = 45 \frac{5}{11} \%$.

11.000

[87] Tomemos además un capital **III**, en el cual no hay capital fijo alguno, pero en cambio sí 6.000 de capital constante circulante y 5.000 de capital variable. Rota una vez al año con una tasa de plusvalor de 100 % . El producto global anual será entonces:

$$6.000c + 5.000v + 5.000pv = 16.000,$$

5.000

$C = 11.000$, $\underline{pv} = 5.000$, $\underline{g}' = 45 \frac{5}{11} \%$.

11.000

Tenemos, entonces, en los tres casos la misma masa anual de plusvalor, = 5.000; siendo asimismo igual en los tres casos el capital global, a saber = 11.000, también es igual la tasa de beneficio, de $45 \frac{5}{11} \%$.

Si en cambio en el capital **I** tuviéramos 5 rotaciones anuales de la parte variable en lugar de 10, las cosas se presentarían de otro modo. El producto de una rotación será entonces:

$$200c \text{ (desgaste)} + 500c + 500v + 500pv = 1.700$$

o bien el producto anual:

$$1.000c \text{ (desgaste)} + 2.500c + 2.500v + 2.500pv = 8.500 ,$$

2.500

$C = 11.000$, $\underline{pv} = 2.500$, $\underline{g}' = 22 \frac{8}{11} \%$.

11.000

La tasa de ganancia habrá descendido a la mitad porque se ha duplicado el tiempo de rotación.

La masa de plusvalor apropiada en el curso del año es, por lo tanto, igual a la masa de plusvalor apropiado en un período de rotación del capital variable, multiplicada por el número de tales rotaciones en el año. Si denominamos **PV** al plusvalor o ganancia apropiada anualmente, \underline{pv} al plusvalor apropiado en un período de rotación, y \underline{n} al número de rotaciones anuales del capital variable, entonces $\mathbf{PV} = \underline{pv} \underline{n}$, y la tasa anual del plusvalor $\mathbf{PV}' = \underline{pv}' \underline{n}$, como ya se desarrollara en el tomo **II**, capítulo XVI, 1 [\[d\]](#).

$\underline{v} \underline{v}$

La fórmula de la tasa de ganancia $\underline{g}' = \underline{pv}' = \underline{pv}'$ sólo es

$\underline{C} \underline{c} + \underline{n}$

correcta, evidentemente, si el \underline{v} del numerador es el mismo que el del denominador. En el denominador \underline{v} es la parte total del capital global empleado promedialmente para salarios, como capital variable. El \underline{v} del numerador sólo está determinado, en primera instancia, **[88]** por el hecho de que ha producido y se ha apropiado de cierta cantidad de plusvalor = \underline{pv} ,

\underline{pv}

cuya relación con él , es la tasa de plusvalor \underline{pv}' . Sólo de esta manera

\underline{v}
se habrá transformado

\underline{pv}
la ecuación $\underline{g}' =$ en esta otra:

$\underline{c} + \underline{v}$
 \underline{v}
 $\underline{g}' = \underline{pv}'$. El \underline{v} del numerador se determina enton-

$\underline{c} + \underline{v}$
ces más exactamente diciendo que debe ser igual al \underline{v} del denominador, es decir a la parte variable total del capital \underline{C} . En otras palabras,

\underline{pv}
la ecuación $\underline{g}' =$ puede transfor-

\underline{C}
 \underline{v}
marse sin error en esta otra, $\underline{g}' = \underline{pv}'$ cuando \underline{pv}

$\underline{c} + \underline{v}$
significa el plusvalor producido en un período de rotación del capital variable. Si \underline{pv} sólo comprende una parte de dicho plusvalor, entonces $\underline{pv} = \underline{pv}' \underline{v}$ es correcto, por cierto, pero este \underline{v} es menor en este caso que el \underline{v} de $\underline{C} = \underline{c} + \underline{v}$, porque se ha desembolsado en salarios menos que todo el capital variable. Pero si \underline{pv} abarca más que el plusvalor de una rotación de \underline{v} , entonces una parte de ese \underline{v} , o inclusive el total, funcionará dos veces, la primera vez en la primera rotación, y luego en la segunda, o bien en la segunda y en la siguiente; por ende, el \underline{v} que produce el plusvalor y que constituye la suma de todos los salarios pagados, es mayor que el \underline{v} de $\underline{c} + \underline{v}$, y el cálculo se vuelve erróneo.

Para que la fórmula de la tasa de ganancia anual se torne exacta, debemos utilizar la tasa anual del plusvalor en lugar de la tasa simple del plusvalor, es decir que debemos emplear \underline{PV}' o bien $\underline{pv}' \underline{n}$ en lugar de \underline{pv}' . En otras palabras, debemos multiplicar \underline{pv}' , la tasa de plusvalor o, lo que arroja el mismo resultado, la parte variable del capital \underline{v} , contenida en \underline{C} por \underline{n} , número de rotaciones de ese capital variable en el año, y obtendremos así:

\underline{v}
 $\underline{g}' = \underline{pv}' \underline{n}$, la cual constituye la fórmula para el cálculo

\underline{C}
de la tasa anual de la ganancia.

Pero en la inmensa mayoría de los casos, ni siquiera el propio capitalista conoce la magnitud del capital variable [89] en una empresa. En el capítulo octavo del tomo segundo hemos visto y seguiremos viéndolo aún que la única diferencia dentro de su capital que se le impone al capitalista como esencial es la diferencia entre capital fijo y circulante. De la caja, que contiene la parte del capital circulante que se halla en sus manos en forma de dinero en tanto la misma no se halle depositada en el banco extrae el dinero para salarios; de la misma caja extrae el dinero para materias primas y auxiliares, y debita ambos gastos en la misma cuenta de caja. Y si también llevase una cuenta especial referente a los salarios abonados, al término del año aquélla indicaría por cierto la suma pagada en tal concepto, vale decir \underline{vn} , pero no el propio capital variable \underline{v} . Para averiguar este último, tendría que efectuar un cálculo especial del cual queremos ofrecer un ejemplo aquí.

Acudimos para ello a la hilandería de algodón de 10.000 husos mecánicos alternativos descrita en el

tomo 1, pp. 209/201 [e], y suponemos que los datos suministrados para una semana de abril de 1871 conservan validez para todo el año. El capital fijo invertido en maquinaria era de £ 10.000. El capital circulante no estaba indicado; suponemos que haya sido de £ 2.500, conjetura bastante elevada pero que se justifica por la suposición, que siempre debemos hacer en este caso, de que no se efectúan operaciones de crédito, vale decir, ninguna utilización permanente o temporaria de capital ajeno. El producto semanal se hallaba compuesto, en cuanto a su valor, por £ 20 correspondientes al desgaste de maquinaria, £ 358 de adelanto de capital constante circulante (£ 6 de alquiler, £ 342 de algodón, £ 10 de carbón, gas y aceite), £ 52 de capital variable desembolsado en salarios y £ 80 de plusvalor; por lo tanto: $20c + 358c + 52v + 80pv = 510$.

El adelanto semanal de capital circulante era, en consecuencia, de $358c + 52v = 410$, y su composición porcentual $87,3c + 12,7v$. Esto, calculado conforme al capital circulante total de £ 2.500, da £ 2.182 de capital constante y £ 318 de capital variable. Puesto que el desembolso global por salarios en el año fue de 52 veces £ 52, vale decir £ 2.704, resulta que el capital variable de £ 318 rotó casi exactamente $8 \frac{1}{2}$ veces en el [90] año. La tasa de plusvalor fue de $\frac{80}{52} = 153 \frac{11}{13} \%$. A partir de estos elementos calculamos la tasa de ganancia sustituyendo los valores

$\frac{v}{C}$
en la fórmula $g' = \frac{pv' n}{C}$:

$\frac{pv'}{C} = 153 \frac{11}{13}$, $n = 8 \frac{1}{2}$, $v = 318$, $C = 12.500$;
318

en consecuencia: $g' = 153 \frac{11}{13} \times 8 \frac{1}{2} \times \frac{318}{12.500} = 33,27 \%$.

Hacemos la prueba respectiva mediante el empleo

$\frac{pv}{C}$
de la fórmula simple $g' = \frac{pv}{C}$. El plusvalor o ganancia global

C
anual asciende a £ $80 \times 52 = £ 4.160$, lo cual dividido por el capital global de £ 12.500 da casi como antes 33,28 %, una tasa de ganancia anormalmente elevada, que sólo puede explicarse a partir de condiciones favorabilísimas en ese momento (precios muy bajos del algodón al mismo tiempo que precios muy altos del hilado), condiciones que en realidad es seguro que no han tenido vigencia a través de todo el año.

$\frac{v}{C}$
Como ya se ha dicho, en la fórmula $g' = \frac{pv' n}{C}$ es

C
 $\frac{pv' n}{C}$ lo que se ha definido en el tomo segundo como tasa anual del plusvalor. En el caso anterior la misma asciende a $153 \frac{11}{13} \% \times 8 \frac{1}{2}$, o calculándolo con mayor exactitud, $1.307 \frac{9}{13} \%$. Por eso, si cierto Biedermann [1] alzó sus manos al cielo aterrado por la monstruosidad de una tasa anual del plusvalor de 1.000 %, tal como figuraba en un ejemplo del tomo segundo, acaso se tranquilice ahora cuando le presentamos un hecho extraído de la práctica viva de Manchester: el de una tasa anual del plusvalor superior al 1.300 % [2]. En tiempos de máxima prosperidad, como los que por cierto no pasamos ya desde mucho tiempo a esta parte, una tasa semejante no es, en modo alguno, una manifestación rara.

De paso tenemos aquí un ejemplo de la composición efectiva del capital dentro de la gran industria

moderna. El capital global se divide en £ 12.182 de capital constante y £ 318 de capital variable, lo que hace un total de £ 12.500. O, expresado en porcentajes:

$97 \frac{1}{2} c + 2 \frac{1}{2} v = 100 C$. Sólo la cuadragésima parte del [91] todo, pero ello en forma ocho veces recurrente por año, sirve para hacer frente a los salarios.

Puesto que sólo hay muy pocos capitalistas a quienes se les ocurre realizar esta clase de cálculos relativos a su propio negocio, las estadísticas callan en forma casi absoluta respecto a la relación entre la parte constante del capital social global y la parte variable del mismo. Sólo el censo norteamericano nos da lo que es posible en las condiciones actuales: la suma de los salarios pagados y de las ganancias percibidas en cada ramo de los negocios. Por muy sospechosos que sean estos datos, ya que sólo se fundan en información no controlada de los propios industriales, son no obstante extremadamente valiosos, y es lo único que tenemos acerca de esta cuestión. En Europa abrigamos sentimientos demasiado delicados como para suponer que nuestros grandes industriales puedan efectuar revelaciones de esta naturaleza. }

[a]

a Véase, en la presente edición, t. II, vol. 4, pp. 359-366.

[b] b Véase, en la presente edición, t. II, vol. 4, pp. 308-309.

[c] c Véase, en la presente edición, t. II, vol. 4, pp. 359 y ss.

[d] d Véase, en la presente edición, t. II, vol. 4, pp. 359 y ss.

[e] e Véase, en nuestra edición, t. I, vol. 1, pp. 263-264.

[1] [21] Engels juega con el nombre de Karl Biedermann (1812-1901), historiador y periodista liberal: "Biedermann", palabra de difícil traducción al castellano, significa algo así como "buen hombre", "filisteo", "sujeto estrecho y limitado". En algunas traducciones de "El capital" se cae aquí en la trampa de las mayúsculas alemanas (en alemán, como es sabido, también los nombres comunes llevan mayúscula) y no se advierte que Engels no se burla de un "Biedermann" cualquiera, sino de un personaje concreto así apellidado: en T. IT I, III, por ejemplo, se vierte "ern gewisser Biedermann" por "qualche ingenuo" y en ES 6, 94, por "quelque bon bourgeois". El caso que escandalizaba a Karl Biedermann figura en el capítulo XVI del tomo II de "El capital" (véase, en nuestra edición, t. II, vol. 4, p. 361 y ss.). - 90.

[2] [22] Engels alude, indirectamente, a su actividad como copropietario de la empresa textil Ermen & Engels, de Manchester, firma a la que se referirá también en el capítulo XXVI de este mismo tomo (cfr., en la presente edición, vol. 7, p. 552). Durante la elaboración de "El capital" Marx solicitó y obtuvo de Engels una información abundante de la que su amigo disponía, precisamente, gracias a su condición de empresario. Véase en el tomo I (vol. I, p. 265 en nuestra edición) la mención al "fabricante de Manchester" que "me ha proporcionado los datos, absolutamente exactos, que figuran en el texto", y la correspondencia intercambiada entre Marx y Engels durante el período, por ejemplo la consulta que el 24 de agosto de 1867 formula aquél a éste: "Tú como fabricante", etc. (MEW, t. XXXI, p. 327). - 90.

[93]

CAPITULO V

ECONOMIA EN EL EMPLEO DEL CAPITAL CONSTANTE

I) Consideraciones generales

El aumento del plusvalor absoluto o la prolongación del plustrabajo, y en consecuencia de la jornada laboral, manteniéndose inalterado el capital variable, vale decir empleando el mismo número de obreros con el mismo salario nominal y es indiferente aquí que se pague el tiempo extra o no hace disminuir relativamente el valor del capital constante frente al capital global y al capital variable y que aumente, de ese modo, la tasa de ganancia, aun prescindiendo del crecimiento y de la masa del plusvalor así como de la tasa de plusvalor en posible aumento. Las dimensiones de la parte fija del capital constante, edificios fabriles, maquinaria, etc., siguen siendo las mismas así se trabaje con ella 16 ó 12 horas. La prolongación de la jornada laboral no requiere un nuevo desembolso en lo que respecta a esta parte, la más onerosa, del capital constante. A ello se agrega que el valor del capital fijo se reproduce así en una serie más breve de períodos de rotación, es decir que se abrevia el tiempo durante el cual debe adelantárselo para lograr una ganancia determinada. De ahí que la prolongación de la jornada laboral acrecienta la ganancia, inclusive si se paga el tiempo extra, y hasta cierto límite aun si se lo paga a precio más elevado que las horas de trabajo normales. Por eso, la necesidad cada vez mayor de aumento del capital fijo en el sistema industrial [94] moderno fue un incentivo fundamental para la prolongación de la jornada laboral por parte de los capitalistas furiosamente ávidos de ganancia [1].

En caso de la jornada laboral constante, no tiene lugar la misma relación. En este caso es necesario aumentar el número de los obreros, y con ellos también, en cierta relación, la masa del capital fijo, de locales, de maquinaria, etc., a fin de poder explotar una mayor cantidad de trabajo (pues en este caso se hace abstracción de deducciones al salario o de disminución forzosa del salario por debajo de su nivel normal). O bien, si ha de incrementarse la intensidad del trabajo, esto es, si ha de acrecentarse la fuerza productiva del mismo; en general, si ha de generarse mayor plusvalor relativo, crece en los ramos de la industria que emplean materias primas la masa de la parte circulante del capital constante al elaborarse una mayor cantidad de materia prima, etc., en el lapso dado, y en segundo lugar aumenta la maquinaria puesta en movimiento por el mismo número de obreros, vale decir también esta parte del capital constante. El aumento del plusvalor se halla acompañado, pues, por un aumento del capital constante, y el crecimiento de la explotación del trabajo por un encarecimiento de las condiciones de producción por medio de las cuales se explota el trabajo, es decir de un mayor desembolso de capital. Por consiguiente, de este modo la tasa de ganancia resulta disminuida por un lado cuando se la aumenta por el otro. Toda una serie de gastos varios corrientes permanece igual o casi igual, sin importar si la jornada laboral es más o menos prolongada. Los costos de supervisión son menores para 500 obreros con 18 horas de trabajo que para 750 con 12 horas. "Los costos de funcionamiento de una fábrica que trabaja diez horas son casi igualmente elevados que si trabaja durante doce." ("Reports of the Inspectors of Factories, October 1848", p. 37.) Los impuestos estatales y municipales, los seguros contra incendio, el salario de

diversos empleados permanentes, la desvalorización de la maquinaria y otros diversos gastos varios de [95] una fábrica prosiguen inalterados por el hecho de que el tiempo de trabajo sea más prolongado o más breve; en la misma relación en que disminuye la producción, aumentan con respecto a la ganancia [2]. ("Reports of the Inspectors of Factories, October 1862", p. 19.)

El espacio de tiempo en el cual se reproduce el valor de la maquinaria y de otras partes componentes del capital fijo, se halla prácticamente determinado no por el transcurso de su mera duración, sino por la duración total del proceso laboral durante el cual actúa y se consume. Si los obreros deben bregar durante 18 horas en lugar de 12, ello arroja tres días más por semana, una semana se convierte en semana y media, y dos años en tres. Si el tiempo extra no se paga, los obreros agregan gratuitamente, además del tiempo de plustrabajo normal, una tercera semana a cada dos, un tercer año a los otros dos. Y de esta manera aumentará la reproducción de valor de la maquinaria en un 50 % , alcanzándosela en los 2/3 del tiempo que sería necesario de otro modo.

Tanto en esta investigación como en la referente a las oscilaciones de precios de la materia prima (en el capítulo VI), partimos del supuesto, a fin de evitar complicaciones inútiles, de que la masa y la tasa del plusvalor están dadas.

Como ya se ha señalado al hablar sobre la cooperación, la división del trabajo y la maquinaria [a], esa economía en las condiciones de producción que caracteriza la producción en gran escala surge principalmente del hecho de que tales condiciones operan como condiciones de trabajo social, socialmente combinado, vale decir que funcionan como condiciones sociales del trabajo. Se consumen en forma común en el proceso de la producción, por parte del obrero colectivo, en lugar de hacerlo de manera desperdigada, en forma de una masa de trabajadores inconexos o que a lo sumo cooperan directamente en pequeña escala. En una gran fábrica con uno o dos motores centrales, los costos de esos motores no crecen en la misma proporción que sus caballos de fuerza, y de ahí su posible esfera de acción; los costos de la maquinaria de transmisión no crecen en la misma proporción que la cantidad de máquinas de trabajo a las cuales comunica el movimiento; el cuerpo de la propia [96] máquina de trabajo no se encarece en la misma proporción en que aumenta el número de herramientas con las que funciona como con sus órganos, etc. La concentración de los medios de producción ahorra, además, construcciones de toda índole, no sólo para los talleres propiamente dichos, sino también para los locales destinados a depósitos, etc. Otro tanto ocurre con los gastos por combustible, alumbrado, etc. Las demás condiciones de producción siguen siendo las mismas, sin que importe si las utilizan pocos o muchos. Toda esta economía, que surge de la concentración de los medios de producción y de su aplicación masiva, presupone empero como condición esencial la aglomeración y cooperación de los obreros, vale decir la combinación social del trabajo. De ahí que derive tanto del carácter social del trabajo como el plusvalor deriva del plustrabajo de cada obrero individual, considerado para sí, aisladamente. Hasta las mejoras permanentes que son posibles y necesarias aquí, provienen única y exclusivamente de las experiencias y observaciones sociales que otorga y permite la producción del obrero colectivo combinado en gran escala.

Otro tanto rige acerca del segundo gran aspecto de las economías en las condiciones de la producción. Nos referimos a la reconversión de las deyecciones de la producción, lo que ha dado en llamarse sus desechos, en nuevos elementos de producción, ora en el mismo ramo de la industria, ora en otro, los procesos en virtud de los cuales estas denominadas deyecciones son lanzadas nuevamente al ciclo de la producción, y por ende al consumo, productivo o individual. También este ramo de las economías, que entraremos a considerar algo más tarde, es el resultado del trabajo social en gran escala. Es el carácter

masivo de estos desechos, correspondiente a tal escala, lo que vuelve a convertirlos en objetos de comercio y, con ello, en nuevos elementos de la producción. Sólo en cuanto desperdicios de la producción colectiva, y por ello de la producción en gran escala, adquieren esta importancia para el proceso de producción, y prosiguen siendo portadores de valor de cambio. Estos desechos abstracción hccha de los servicios que prestan como nuevos elementos de producción abaratan, en la medida en que se tornan nuevamente vendibles, los costos de la materia prima, en [97] la cual se hallan calculados siempre sus desperdicios normales, más exactamente la cantidad de ellos que debe perderse, término medio, en su elaboración. La disminución de los costos de esta parte del capital constante aumenta pro tanto [en proporción] la tasa de ganancia cuando se hallan dadas la magnitud del capital variable y la tasa del plusvalor.

Dado el plusvalor, sólo es posible aumentar la tasa de ganancia por disminución del valor del capital constante requerido para la producción mercantil. Mientras el capital constante entra en la producción de las mercancías, lo único que interesa es su valor de uso, no su valor de cambio. El volumen de trabajo que puede absorber el lino en una hilandería es algo que no depende de su valor, sino de su cantidad, dado el grado de productividad del trabajo, es decir el nivel de la evolución técnica. De la isma manera, la asistencia que presta una máquina a tres obreros, por ejemplo, no depende de su valor, sino de su valor de uso en cuanto máquina. En cierto nivel del desarrollo técnico, una máquina mala puede ser onerosa, mientras que en otro nivel una buena máquina puede resultar barata.

El incremento de la ganancia que obtiene un capitalista, por ejemplo, en virtud de la circunstancia de que el algodón y la maquinaria de hilar se hayan abaratado, es el resultado de una productividad acrecentada del trabajo, si no en el hilado, en cambio sí en la producción de máquinas y de algodón. Para objetivar una cantidad dada de trabajo, es decir para apropiarse de una cantidad dada de plustrabajo se requiere un desembolso menor en las condiciones de trabajo. Descienden los costos que se requieren para apropiarse de esa cantidad determinada de plustrabajo.

Ya se ha hablado del ahorro resultante del empleo común de los medios de producción por parte del obrero colectivo del obrero socialmente combinado en el proceso de producción. Más adelante consideraremos otro ahorro en el desembolso de capital constante, proveniente de la abreviación del tiempo de circulación (siendo su factor material esencial el desarrollo de los medios de comunicación). Pero aquí hemos de recordar aún de inmediato la economía que surge del constante perfeccionamiento de la maquinaria, a saber 1) de su material, como por ejemplo hierro en lugar de madera; 2) del abaratamiento [98] de la maquinaria por perfeccionamiento de la fabricación de máquinas en general, de modo que, aunque el valor de la parte fija del capital constante crece ininterrumpidamente con el desarrollo del trabajo en gran escala, no crece, ni con mucho, en la misma medida [3]; 3) de las mejoras especiales que permiten trabajar a menor costo y más eficazmente con la maquinaria ya existente, como por ejemplo el perfeccionamiento de las calderas de vapor, etc., acerca de lo cual más tarde aun diremos algo en detalle, 4) la disminución de los desechos en virtud del empleo de mejores maquinarias.

Todo cuando reduzca el desgaste de la maquinaria y, en general, el del capital fijo para un período de producción dado, no sólo abarata la mercancía individual ya que cada mercancía individual reproduce en su precio la parte alícuota del desgaste que le corresponde sino que también disminuye el desembolso alícuota de capital para ese período. Los trabajos de reparación y otros similares, en la medida en que se tornan necesarios, se cuentan en los cálculos dentro de los costos originarios de la maquinaria. Su disminución como consecuencia de una mayor durabilidad de la maquinaria disminuye, pro tanto, el precio de ésta.

Para todas las economías de esta índole vuelve a tener vigencia, en la mayor parte de los casos, que las mismas sólo son posibles para los obreros combinados, y que a menudo sólo puede concretarse en trabajos en mayor escala aun, es decir que aun requiere mayores combinaciones de obreros en forma directa dentro del proceso de producción.

Pero por otra parte, en este caso el desarrollo de la fuerza productiva del trabajo en un ramo de la producción por ejemplo en la producción de hierro, carbón, máquinas, en la construcción, etc, el que a su vez y en parte puede estar vinculado con progresos realizados en el terreno de la producción intelectual, en especial de las ciencias naturales y de su aplicación aparece como la condición de la disminución del valor, y por ende de los costos, de los medios de producción en otros ramos de la industria, por ejemplo de la industria textil o de la agricultura. Esto resulta por sí solo, ya que la mercancía emergente como **[99]** producto en un ramo de la industria, entra como medio de producción, a su vez, en otro. Su mayor o menor baratura depende de la productividad del trabajo en el ramo de la producción del cual sale como producto, y es al mismo tiempo condición no sólo para el abaratamiento de las mercancías en cuya producción ingresa como medio de producción sino también para la disminución de valor del capital constante, en cuyo elemento se convierte aquí, y en consecuencia para la elevación de la tasa de ganancia.

Lo característico de esta clase de economías del capital constante, que surge del progresivo desarrollo de la industria es que en este caso el ascenso de la tasa de ganancia en un ramo de la industria se debe al desarrollo de la fuerza productiva del trabajo en otro. Lo que en este caso redunda en provecho del capitalista es, una vez más, una ganancia que constituye el producto del trabajo social, aunque no el producto de los obreros que él mismo explota directamente. Aquel desarrollo de la fuerza productiva siempre se remonta, en última instancia, al carácter social del trabajo puesto en acción; a la división del trabajo dentro de la sociedad; al desarrollo del trabajo intelectual, en especial el de las ciencias naturales. Lo que en este caso aprovecha el capitalista son las ventajas de todo el sistema de la división social del trabajo. Es en virtud del desarrollo de la fuerza productiva del trabajo en su sección exterior, en la sección que le suministra los medios de producción, que en este caso se disminuye relativamente el valor del capital constante empleado por el capitalista, es decir que se aumenta la tasa de ganancia.

Otro incremento de la tasa de ganancia proviene no de las economías del trabajo mediante el cual se produce el capital constante, sino de la economización en el empleo del propio capital constante. En virtud de la concentración de los obreros y de su cooperación en gran escala se ahorra capital constante, por un lado. Las mismas instalaciones en materia de construcciones, calefacción, alumbrado, etc. cuestan relativamente menos para escalas de producción grandes que pequeñas. Otro tanto vale para la maquinaria motriz y de trabajo. A pesar de que su valor crece en términos absolutos, disminuye relativamente, en proporción a la creciente expansión de la producción y la magnitud del capital variable o de la masa de la fuerza de trabajo puesta en movimiento. Las economías que practica un capital **[100]** tal en su propio ramo de la producción, consisten en primera instancia y directamente en economizar trabajo, es decir en reducir el trabajo pago de sus propios obreros; las economías anteriormente mencionadas, en cambio, consisten en llevar a cabo esa mayor apropiación posible de trabajo ajeno impago de la manera más económica posible, es decir en la escala de producción dada con los costos más reducidos que sea posible. En tanto estas economías no se basen en la ya mencionada explotación de la productividad del trabajo social empleado en la producción del capital constante, sino en economizar en el empleo del propio capital constante, aquellas o bien derivan directamente de la cooperación y de la forma social del trabajo dentro del propio y determinado ramo de la producción, o bien de la producción

de la maquinaria, etc., en una escala en la cual su valor no aumenta en la misma proporción que su valor de uso.

Aquí deben tenerse en consideración dos puntos: si el valor de c fuese = 0, g' sería = pv' , y la tasa de ganancia alcanzaría su máximo. Pero, y en segundo lugar: lo importante para la explotación directa del propio trabajo no es en modo alguno el valor de los medios de explotación empleados, sea del capital fijo, sea de las materias primas y auxiliares. En cuanto sirven como absorbentes de trabajo, como medios en los cuales o a través de los cuales se objetiva el trabajo, y en consecuencia también el plusvalor, el valor de cambio de la maquinaria, de los edificios, de las materias primas, etc., es por entero indiferente. Lo que importa exclusivamente es, por una parte, su masa tal como se la requiere desde el punto de vista técnico para combinarla con determinada cantidad de trabajo vivo, y por la otra su adecuación a sus fines, es decir no sólo buena maquinaria, sino también buenas materias primas y auxiliares. De la calidad de la materia prima depende en parte la tasa de ganancia. Un material bueno tiene menos desperdicios; por lo tanto, se requiere una menor cantidad de materia prima para absorber la misma cantidad de trabajo. Además es menor la resistencia que encuentra la máquina de trabajo. En parte esto influye incluso sobre el plusvalor y sobre la tasa del plusvalor. Utilizando una materia prima de peor calidad, el obrero necesita más tiempo para elaborar la misma cantidad; manteniéndose constante el salario pagado, esto da por resultado una [101] merma de plusvalor. Además, esto influye muy significativamente sobre la reproducción y acumulación del capital que, tal como lo desarrollan el tomo I, pp. 627/619 [b] y siguiente, depende más aun de la productividad que de la masa del trabajo empleado.

De ahí que resulte comprensible el fanatismo del capitalista por la economización de los medios de producción. El que nada se pierda o se dilapide, el que los medios de producción sólo se empleen de la manera en que lo requiere la propia producción, depende en parte de la idoneidad e instrucción del obrero, y en parte de la disciplina que ejerza el capitalista sobre los obreros combinados, y que se torna superflua en un estado social en el cual los trabajadores trabajan por su propia cuenta, tal como ya se ha vuelto casi por entero superflua actualmente en el trabajo a destajo. Este fanatismo también se manifiesta, a la inversa, en la falsificación de los elementos de producción, lo que constituye un medio principal para abatir el valor del capital constante con respecto al del variable, aumentando de esa manera la tasa de la ganancia; a lo cual se suma aun la venta de esos elementos de producción por encima de su valor, en la medida en que ese valor reaparece en el producto, como importante elemento de fraude. Este factor desempeña un papel decisivo especialmente en la industria alemana, cuyo fundamento constituye: la gente no puede sino recibir con agrado que le enviemos primeramente buenas muestras, y luego mercancías de mala calidad. Pero estos fenómenos inherentes a la competencia no nos interesan en este lugar.

Cabe advertir que este incremento de la tasa de ganancia provocada por la disminución del valor, es decir de la onerosidad del capital constante, es totalmente independiente del hecho de si el ramo de la industria dentro del cual se produce elabora productos de lujo, medios de subsistencia que entran en el consumo de los obreros, o medios de producción en general. Esta última circunstancia sólo tendría importancia en tanto se trata de la tasa del plusvalor, que depende fundamentalmente del valor de la fuerza de trabajo, es decir del valor de los medios de subsistencia tradicionales del obrero. En cambio aquí se presuponen como dados el plusvalor y la tasa del plusvalor. [102] La relación entre el plusvalor y el capital global y es esto lo que determina la tasa de ganancia depende, bajo estas circunstancias, exclusivamente del valor del capital constante, y en modo alguno del valor de uso de los elementos que lo componen.

El abaratamiento relativo de los medios de producción no excluye, desde luego, el hecho de que aumente

la suma absoluta de su valor, pues la extensión absoluta dentro de la cual se los emplea aumenta extraordinariamente con el desarrollo de la fuerza productiva del trabajo y de la creciente escala de la producción que la acompaña. La economía en el empleo del capital constante, cualquiera que sea el aspecto bajo el cual se la considere, es el resultado exclusivo, en parte de que los medios de producción funcionen y se consuman como medios de producción colectivos del obrero combinado, de modo que esta propia economía aparece como un producto del carácter social del trabajo directamente productivo; pero en parte es el resultado del desarrollo de la productividad del trabajo en las esferas que suministran al capital sus medios de producción, de modo que cuando se considera el trabajo global con respecto al capital global, y no sólo los obreros empleados por el capitalista **X** con respecto a este último, esta economía vuelve a presentarse como producto del desarrollo de las fuerzas productivas del trabajo social, y la única diferencia es que el capitalista **X** obtiene ventajas no sólo de la productividad del trabajo de sus propio talleres, sino también de la de talleres ajenos. Sin embargo, al capitalista la economización del capital constante se le antoja una condición totalmente ajena al obrero y que no le incumbe en absoluto, con la cual nada tiene que ver el obrero; mientras que el capitalista siempre comprende con total claridad que el obrero sí tiene que ver con el hecho de que el capitalista compre mucho o poco trabajo por el mismo dinero (pues así es como se manifiesta en su conciencia la transacción entre capitalista y obrero). Esta economía en el empleo de los medios de producción, este método para lograr un resultado determinado con los menores gastos, aparece, en grado machísimo mayor que en el caso de las otras fuerzas inmanentes al trabajo, como una fuerza inherente al capital y como un método peculiar del modo de producción capitalista, y que lo caracteriza.

[103] Esta manera de concebir las cosas es tanto menos sorprendente por cuanto se corresponde con la apariencia de los hechos, y porque la relación del capital oculta, en los hechos, la conexión interna en la total indiferencia, exterioridad y enajenación en que sume al obrero frente a las condiciones de efectivización de su propio trabajo.

Primero: Los medios de producción de los cuales consta el capital constante sólo representan el dinero del capitalista (así como el cuerpo del deudor romano representaba, según Linguet, el dinero de su acreedor) [\[4\]](#) y sólo se hallan en relación con él, mientras que el obrero, en cuanto entra en contacto con ellos en el proceso real de la producción, sólo se ocupa de ellos como de valores de uso de la producción, medios de trabajo y material de trabajo. Por lo tanto, la disminución o aumento de este valor es una cuestión que afecta tan poco su relación con el capitalista como la circunstancia de si trabaja con cobre o hierro. De cualquier manera el capitalista, tal como lo indicaremos más adelante, tiene predilección por concebir las cosas de otro modo en cuanto tiene lugar un aumento en el valor de los medios de producción y, de esa manera, una disminución en la tasa de ganancia.

Segundo: En la medida en que, en el proceso capitalista de producción, estos medios de producción son, al mismo tiempo, medios de explotación del trabajo, la relativa baratura o carestía de estos medios de explotación preocupa tan poco al obrero como puede preocuparle a un caballo si se le colocan freno y bridas caras o baratas para gobernarlo.

Por último, y como ya se ha visto anteriormente [\[c\]](#), en los hechos el obrero se comporta ante el carácter social de su trabajo, ante su combinación con el trabajo de otros para un fin común, como ante un poder que le es ajeno; las condiciones en que se efectiviza esta combinación son, para él, propiedad ajena, cuya dilapidación le resultaría totalmente indiferente si no estuviese obligado a economizarla. Totalmente diferente es lo que ocurre en las fábricas pertenecientes a los propios trabajadores, como por ejemplo en Rochdale [\[5\]](#).

Por consiguiente, casi no hace falta mencionar que, en la medida en que la productividad del trabajo en un ramo [104] de la producción aparece en el otro como abaratamiento y perfeccionamiento de los medios de producción, sirviendo con ello al aumento de la tasa de ganancia, esta vinculación general del trabajo social se presenta como algo totalmente ajeno a los obreros, que de hecho sólo incumbe al capitalista, en tanto sólo él compra y se apropia de estos medios de producción. El hecho de que compre el producto de los obreros de un ramo ajeno de la producción con el producto de los obreros en su propio ramo de la producción, y que por consiguiente sólo disponga del producto de los obreros ajenos en la medida en que se haya apropiado del de sus propios obreros en forma gratuita, es una vinculación que el proceso de circulación, etc., encubre felizmente.

A ello se suma que así como la producción en gran escala se desarrolla por primera vez en la forma capitalista, así se desarrollan por un lado la avidez furiosa de ganancias, y por el otro la competencia que obliga a una producción lo más barata posible de las mercancías, lo que hace aparecer a esta economía en el empleo del capital constante como peculiar del modo capitalista de producción, y por consiguiente como función del capitalista.

Si por una parte el modo capitalista de producción impulsa hacia el desarrollo de las fuerzas productivas del trabajo social, así impulsa, por la otra, hacia la economía en el empleo del capital constante.

Sin embargo, las cosas no se reducen a una enajenación e indiferencia entre el obrero, el portador del trabajo vivo, por una parte, y una utilización económica, vale decir racional y ahorrativa de sus condiciones de trabajo, por la otra. Con arreglo a su naturaleza contradictoria, antagónica, el modo capitalista de producción llega a incluir la dilapidación de la vida y la salud del obrero, la depresión de sus condiciones de existencia, entre los factores de economía en el empleo del capital constante, y en consecuencia entre los medios para el incremento de la tasa de ganancia.

Puesto que el obrero pasa la mayor parte de su vida en el proceso de producción, las condiciones de este proceso son, en gran parte, condiciones de su proceso vital activo, condiciones vitales suyas, y la economía en esas condiciones de vida es un método para aumentar la tasa de ganancia, exactamente tal como ya hemos visto [105] anteriormente [d] que el trabajo excesivo, la transformación del obrero en una bestia de labor es un método para acelerar la autovalorización del capital, la producción de plusvalor. Esta economización se extiende a colmar locales estrechos e insalubres con obreros, cosa que en el lenguaje capitalista significa ahorro de instalaciones; amontonamiento de peligrosas maquinarias en los mismos locales y omisión de medios de protección contra el peligro; falta de medidas de precaución en procesos de producción que, por su índole, son insalubres o, como en la minería, implican peligro, etc. Y ni que hablar de la ausencia de todos los dispositivos destinados a humanizar el proceso de producción para el obrero, haciéndoselo agradable o siquiera soportable. Desde el punto de vista capitalista, esto sería un derroche totalmente carente de fin y de sentido. En general, la producción capitalista, con toda su tacañería, es enormemente derrochadora con el material humano, tal como por otra parte, gracias al método de la distribución de sus productos mediante el comercio y su modalidad de la competencia, procede de modo sumamente dispendioso con los medios materiales, perdiendo por un lado para la sociedad lo que por el otro gana para el capitalista individual.

Así como el capital tiene la tendencia, en el empleo directo del trabajo vivo, de reducirlo a trabajo necesario y a abreviar siempre el trabajo necesario para la elaboración de un producto mediante la explotación de las fuerzas productivas sociales del trabajo, es decir a economizar en lo posible el trabajo vivo directamente empleado, así también tiene la tendencia a emplear ese trabajo reducido a su medida necesaria bajo las condiciones más económicas, es decir a reducir a su mínimo posible el valor del capital

constante empleado. Si el valor de las mercancías está determinado por el tiempo de trabajo necesario contenido en ellas, y no por el tiempo de trabajo contenido en ellas en forma general, es el capital el primero que realiza esta determinación, y al mismo tiempo acorta de manera constante el tiempo de trabajo socialmente necesario para la producción de una mercancía. El precio de la mercancía se reduce a su mínimo al reducirse a su mínimo cada parte del trabajo requerido para su producción.

[106] Dentro de la economía en el empleo del capital constante, es necesario establecer una distinción. Si aumenta la masa, y con ella la suma de valor del capital empleado, ello sólo es, en primera instancia, una concentración de más capital en las mismas manos. Pero es precisamente esa mayor cantidad, empleada por las mismas manos a la que también corresponde, las más de las veces, una cantidad de trabajo empleado absolutamente mayor, per menor en términos relativos, la que posibilita la economía del capital constante. Considerando al capitalista individual, aumentan el volumen del desembolso necesario de capital, en especial en el caso del capital fijo; pero con relación a la cantidad de material elaborado y de trabajo explotado, su valor disminuye en términos relativos.

Lo desarrollaremos brevemente mediante algunas ilustraciones. Comenzamos por el final, por la economía en las condiciones de producción, en tanto éstas se presentan, a la vez, como condiciones de existencia y de vida del obrero.

II) Akorro en las condiciones de trabajo a expensas

de los obreros

[e]
Minas de carbón. Omisión de los desembolsos más necesarios.

"Dada la competencia que existe entre los propietarios de las minas de carbón..., no se efectúan más desembolsos que los necesarios para superar las dificultades físicas más palpables; y dada la competencia que prevalece entre los obreros de las minas, habitualmente disponibles en número excedente, éstos se exponen con gusto a graves riesgos y a las influencias más nocivas a cambio de un salario que sólo es un poco más elevado que el de los jornaleros agrícolas de las inmediaciones, ya que el trabajo de la minería permite, además, el empleo lucrativo de sus hijos. Esta doble competencia basta por completo... para hacer que gran parte de las minas se explote con los desagües y [107] ventilación más imperfectos; a menudo con pozos mal contruidos, mala tirantería, mecánicos incapaces, con galerías y carriles mal dispuestos y contruidos; y esto ocasiona una destrucción de vidas, de miembros y de salud cuya estadística constituiría un cuadro pavoroso." ("First Report on Children's Employment in Mines and Collieries etc., April 21, 1829", p. 102.) Hacia 1860 se mataba a un promedio semanal de 15 hombres en las minas inglesas. Según el informe sobre "Coal Mines Accidents" (6 de febrero de 1862), en el decenio 1852-1861 fueron muertos un total de 8.466. Pero este número es demasiado reducido, como lo dice el propio informe, ya que durante los primeros años, cuando los inspectores acababan de ser investidos y sus distritos eran demasiado grandes, hubo una gran cantidad de casos de accidentes y casos fatales que ni siquiera se comunicaron. Precisamente la circunstancia de que, a pesar de la aún grande matanza y del poder insuficiente y número exiguo de los inspectores, la cantidad de accidentes haya disminuido en mucho desde que se instaurara la inspección, demuestra la tendencia natural de la explotación capitalista. Este sacrificio de vidas humanas se debe, en su mayor parte, a la sórdida avaricia de los propietarios de minas, quienes a menudo sólo hacían cavar un solo pozo, por ejemplo, de modo que no sólo no había una ventilación eficaz, sino que tampoco quedaba una vía posible de escape en cuanto dicho pozo quedase

obstruido.

La producción capitalista, si la consideramos en detalle y hacemos abstracción del proceso de circulación y de los excesos de la competencia, procede con suma ahorratividad con el trabajo efectuado, objetivado en mercancías. En cambio es, mucho más que cualquier otro modo de producción, una dilapidadora de seres humanos, de trabajo vivo, una derrochadora no sólo de carne y sangre, sino también de nervios y cerebro. De hecho sólo se debe al más monstruoso derroche de desarrollo individual el que el desarrollo de la humanidad en general esté asegurado y se lleve a cabo en la época histórica que precede inmediatamente a la reconstitución consciente de la sociedad humana [f]. Puesto que toda la economización de la que aquí [108] se trata emana del carácter social del trabajo, en los hechos es precisamente este carácter directamente social del trabajo el que genera esa dilapidación de la vida y la salud de los obreros. En este aspecto ya resulta característica la pregunta formulada por el inspector fabril Robert Baker: "Todo este problema requiere una seria consideración: ¿de qué manera puede evitarse mejor este sacrificio de vidas infantiles ocasionadas por el trabajo en grupos hacinados?" ("Reports of the Inspectors of Factories, October 1863", p. 157.)

Fábricas. Se incluye aquí la omisión de todas las medidas de prevención para seguridad, comodidad y salud de los obreros, también en las fábricas propiamente dichas. De aquí proviene gran parte de los muertos y heridos que enumeran los partes de guerra del ejército industrial (véanse los informes fabriles anuales). Asimismo, falta de espacio, aireación, etcétera.

Todavía en octubre de 1855 se queja Leonard Horner de la resistencia de numerosísimos fabricantes contra las disposiciones legales acerca de dispositivos protectores para ejes horizontales, pese a que el peligro de los mismos resulta demostrado por accidentes, a menudo fatales, y a que el dispositivo protector no es oneroso ni perturba las actividades en modo alguno. ("Reports of the Inspectors of Factories, October 1855", p. 6.) En esta resistencia contra esta y otras disposiciones legales, los fabricantes contaban con el honesto apoyo de los no remunerados jueces de paz, quienes, siendo ellos mismos fabricantes o amigos de éstos, debían dirimir esta clase de casos. El juez superior Campbell nos dice de qué índole eran los veredictos de estos señores, refiriéndose a uno de ellos, contra el que se apeló ante él: "Ésta no es una interpretación de la ley, sino su derogación lisa y llana" (loc. cit., p. 11). En el mismo informe relata Horner que en muchas fábricas se pone en movimiento la maquinaria sin anunciárselo previamente a los obreros. Puesto que también siempre hay algo que hacer en la maquinaria detenida, siempre hay [109] manos y dedos ocupados en ella, produciéndose continuos accidentes por esta sencilla omisión de una señal (loc. cit., p. 44.) Los fabricantes habían formado entonces un trade-union para la resistencia contra la legislación fabril, la denominada "National Association for the Amendment of the Factory Laws" de Manchester, que en marzo de 1855, mediante contribuciones de 2 chelines por caballo de fuerza, reunió una suma superior a las £ 50.000 para con ella solventar los costos de los procesos de sus miembros contra demandas judiciales de los inspectores de fábricas y llevar adelante los procesos por cuenta de la Asociación. Se trataba de demostrar que killing [is] no murder [matar no es asesinar] [6] cuando ocurre en homenaje a las ganancias. El inspector fabril encargado de Escocia, sir John Kincaid, cuenta que una firma de Glasgow utilizó el hierro viejo de su fábrica para con él proveer de dispositivos protectores a toda su maquinaria, lo cual le costó £ 9 y 1 chelín. Si se hubiese afiliado a la Asociación, hubiese debido pagar una contribución de £ 11 por sus 110 caballos de fuerza, es decir más de lo que le costaba toda la instalación protectora. Pero la "National Association" había sido fundada en 1854 expresamente para porfiar contra la ley que preceptuaba la instalación de esta clase de dispositivos protectores. Durante todo el período 1844-1854 los fabricantes no habían prestado al

problema la menor consideración. Por indicaciones de Palmerston, los inspectores de fábricas anunciaron a los fabricantes que a partir de ese momento había que tomarse la ley en serio. De inmediato los fabricantes fundaron su Asociación, muchos de cuyos miembros más descolantes eran jueces de paz ellos mismos y, en tal carácter, tenían que aplicar personalmente la ley. Cuando en abril de 1855 el nuevo ministro del interior, sir George Grey, efectuó una propuesta de mediación según la cual el gobierno se declaraba dispuesto a darse por satisfecho con dispositivos protectores casi solamente nominales, la Asociación también rechazó ese ofrecimiento con indignación. En diversos procesos, el famoso ingeniero William [g] Fairbairn se prestó a poner en juego su reputación como perito en beneficio de la economía y de la libertad lesionada del capital. El jefe de la [110] inspección de fábricas, Leonard Horner, fue objeto de toda clase de persecuciones y calumnias por parte de los fabricantes.

Pero los fabricantes no descansaron hasta lograr un veredicto de la Court of Queen's Bench [7] según cuya interpretación la ley de 1844 no prescribía la instalación de dispositivos protectores para ejes horizontales colocados a más de 7 pies [2,13 m.] sobre el suelo, y finalmente en 1856 lograron hacer aprobar, gracias al santurrón Wilson-Patten uno de esos beatos cuya afectada religiosidad siempre se halla dispuesta a realizar sucios trabajos para complacer a los caballeros del bolso de dinero una ley con la cual, dadas las circunstancias, podían darse por satisfechos. En efecto, la ley quitaba a los obreros toda protección especial, remitiéndolos, para el caso de indemnización por accidentes causados por la maquinaria, a los tribunales ordinarios (lo cual es pura ironía dados los costos judiciales ingleses), mientras que, por otra parte, en virtud de una disposición finamente alambicada sobre la pericia que debía efectuarse, hacía casi imposible que el fabricante perdiese el proceso. La consecuencia fue un rápido aumento de los accidentes. En el semestre de mayo a octubre de 1858, el inspector Baker registró un aumento de los accidentes de un 21 % sólo contra los del semestre anterior. En su opinión, el 36,7 % de todos los accidentes podía haberse evitado. Sin embargo, en 1858 y 1859 el número de accidentes había disminuido considerablemente con relación a 1845 y 1846, esto es, en un 29 %, con un aumento del 20 % del número de obreros en los ramos de la industria sometidos a la inspección. ¿Pero a qué se debía esto? En la medida en que el punto en disputa ha quedado aclarado hasta este momento (1865), el principal factor de su liquidación había sido la introducción de nueva maquinaria en la cual los dispositivos protectores se hallan instalados ya desde un comienzo, el fabricante los permite porque no implican costos adicionales para él. Algunos obreros también habían logrado elevadas indemnizaciones judiciales a cambio de la pérdida de un brazo, fallos éstos que fueron confirmados hasta llegar a la instancia suprema. ("Reports of the Inspectors of Factories, April 30", 1861, p. 31 ; ídem, abril de 1862, p. 17.)

[111] Esto es todo lo que concierne a la economía en los medios para asegurar la vida y la integridad física de los obreros (entre ellos muchos niños) frente a los peligros que surgen directamente de hacerlos trabajar con la maquinaria.

Trabajo en recintos cerrados en general. Se sabe hasta qué punto la economía de espacio, y por consiguiente en materia de construcciones, apretuja a los obreros en locales estrechos. A ello se suma aun la economía de medios de ventilación. Junto con un más prolongado tiempo de trabajo, ambos factores producen un gran aumento de las enfermedades de las vías respiratorias y, en consecuencia, un incremento de la mortalidad. Las siguientes ilustraciones han sido tomadas de los informes acerca de "Public Health, 6th Report, 1863"; el informe ha sido compilado por el doctor John Simon, a quien ya conocemos muy bien de nuestro tomo I.

Así como la combinación de los obreros y su cooperación es la que permite el empleo de la maquinaria

en gran escala, la concentración de los medios de producción y la economía en su so, de la misma manera este trabajo conjunto masivo en recintos cerrados y en circunstancias para las cuales no resulta decisiva la salud de los obreros sino el que se facilite la elaboración del producto, esta concentración masiva en el mismo taller es por un lado la fuente del creciente beneficio para el capitalista, mientras que por el otro, si no se halla compensada tanto por la brevedad del tiempo de trabajo como por medidas de precaución especiales, es al mismo tiempo la causa de la dilapidación de la vida y de la salud de los obreros.

El doctor Simon establece una regla, cuya exactitud demuestra mediante multitud de datos estadísticos: "En la misma relación en que la población de una comarca se ve constreñida al trabajo colectivo en recintos cerrados, y manteniéndose constantes las restantes circunstancias, aumenta la tasa de mortalidad de ese distrito a causa de enfermedades pulmonares" (p. 23). La causa es la mala ventilación. "Y probablemente no haya en toda Inglaterra excepción alguna a la regla de que en todos los distritos en los que hay una industria importante que funciona en locales cerrados, el aumento de la mortalidad de esos obreros es suficiente para dar un tinte especial a la estadística [112] de mortalidad de todo el distrito: el exceso de enfermedades pulmonares" (p. 23).

De la estadística de mortalidad con referencia a las industrias que funcionan en locales cerrados y que fueron examinados en 1860 y 1861 por la oficina de sanidad, se desprende que para el mismo número de hombres de entre 15 y 55 años para el que corresponden, en los distritos agrícolas ingleses, 100 casos de muerte por tuberculosis y otras enfermedades pulmonares, el número correspondiente para una misma cifra de población masculina es: en Coventry, 163 casos de tuberculosis, en Blackburn y Skipton, 167; en Congleton y Bradford, 168; en Leicester, 171; en Leek, 182; en Macclesfield, 184; en Bolton, 190; en Nottingham, 192; en Rochdale, 193; en Derby, 198; en Salford y Ashton-under-Lyne, 203; en Leeds, 218; en Preston 220; y en Manchester, 263 (p. 24). El cuadro que sigue da un ejemplo más patente aun. Indica los casos mortales por enfermedades pulmonares, separados por sexos, para la edad de 15 a 25 años, y calculado por cada 100.000. Los distritos escogidos son aquellos en que sólo las mujeres se hallan ocupadas en la industria explotada en locales cerrados, mientras que los hombres lo están en todos los ramos posibles de la actividad laboral.

En los distritos de la industria sedera, en los que la participación de los varones en el trabajo fabril es mayor, también es importante su mortalidad. En este caso, como se dice en el informe, la tasa de mortalidad por tisis, etc., en ambos sexos revela "las indignantes (atrocins) condiciones sanitarias bajo las cuales se explota gran parte de nuestra industria sedera". Y ésta es la misma industria sedera en la cual los fabricantes, remitiéndose a las condiciones sanitarias excepcionalmente benignas de su actividad, solicitaron que se les concediera la excepción de un tiempo de trabajo prolongado para niños menores de 13 años, la cual, en parte les fue también concedida (libro I, cap. VIII, 6, pp. 296/286 [\[h\]](#)).

[113]

Mortalidad por
enfermedades pulmonares
entre 15 y 25 años
calculada por cada
100.000

Distrito Industria principal Hombres Mujeres

Berkhampstead Trenzado de paja,
efectuado por mujeres 219 578
Leighton Buzzard Trenzado de paja,
efectuado por mujeres 309 554
Newport Pagnell Fabricación de puntillas
por mujeres 301 617
Towcester Fabricación de puntillas
por mujeres 239 577
Yeovil Fabricación de guantes,
mayormente por mujeres 280 409
Leek Industria sedera, con
predominio de mujeres 437 856
Congleton Industria sedera, con
predominio de mujeres 566 790
Macclesfield Industria sedera, con
predominio de mujeres 593 890
Zona rural sana Agricultura 331 333

"Ninguna de las industrias examinadas hasta el presente ofreció un cuadro mas grave que el que brinda el doctor Smith de la sastrería... Los talleres, dice, son muy diferentes en su aspecto sanitario, pero casi todos están atestados, mal ventilados y son insalubres en alto grado... Esta clase de locales ya son, de por sí, necesariamente calurosos; pero cuando se enciende el gas, como ocurre en los días de niebla y por las tardes, en el invierno, el calor asciende a 80 y aun a 90 grados" (Fahrenheit = 27-33 C [\[i\]](#)) "y provoca una profusa transpiración y la condensación del vapor en los vidrios, de modo que el agua chorrea o gotea permanentemente desde el tragaluz, y los obreros se ven obligados a mantener abiertas algunas ventanas, a pesar de que de ese modo se resfrían inevitablemente. Acerca de la situación imperante en 16 de los más importantes talleres del West End de Londres, el doctor Smith ofrece la siguiente descripción: el mayor volumen cúbico que corresponde a un obrero en estas mal ventiladas habitaciones es de 270 pies cúbicos [7,65 m³.]; el menor es de 105 pies [2,97 m³.], y en promedio sólo de 156 pies [4,42 m³.] por **[114]** persona. En un taller rodeado por una galería y que sólo tiene un tragaluz, trabajan 92 hasta más de 100 personas, y hay encendida gran cantidad de picos de gas; los excusados están pegados a los lugares de trabajo, y el espacio no supera los 150 pies cúbicos [4,25 m³.] por persona. En otro taller, al cual sólo puede calificárselo como una perrera en un patio iluminado desde arriba y aireado sólo por medio de una pequeña claraboya, trabajan 5 ó 6 hombres en un espacio de 112 pies cúbicos [3,17 m³.] por persona." Y "en estos infames (atrocious) talleres que describe el doctor Smith, los sastres trabajan habitualmente de 12 a 13 horas por día, y en diversas épocas se continúa el trabajo durante 15 a 16 horas" (pp. 25, 26, 28).

Tasa de mortalidad

Número de Fines industriales por 100.000 a la edad de
personas ocupadas y localidad 25-35 35-45 45-55

958.265 Agricultura,
Inglaterra y Gales 743 805 1.145
22.301 hombres

y 12.377 mujeres Sastres, Londres 958 1.262 2.093

13.803 Tipógrafos e

impresores, Londres 894 1.747 2.367

[8]

(p. 30). Cabe señalar y de hecho lo ha observado John Simon, el jefe de la sección médica, de quien emana el informe que para la edad de 25-35 años la mortalidad de los sastres, tipógrafos e impresores de Londres se ha indicado por debajo de las cifras reales, ya que en ambos ramos de la actividad los maestros de Londres reciben gran número de gente joven (presumiblemente hasta los 30 años) del campo como aprendices e "improvers" [j], es decir, para su perfeccionamiento ulterior. Estos incrementan el número de personas ocupadas sobre cuya base deben calcularse las tasas de mortalidad industrial de Londres; pero no contribuyen en la misma proporción al número de muertes ocurridas en Londres, puesto que su permanencia sólo es transitoria allí; si enferman durante ese lapso, regresan a su hogar en el campo, donde se registra su muerte en caso de fallecimiento. Esta circunstancia afecta aun más [115] las escalas anteriores por edad, y hace que las tasas de mortalidad londinense para dichas escalas carezcan por completo de valor como medida de la insalubridad industrial (p. 30).

Similar al de los sastres es el caso de los tipógrafos, en el cual a la falta de ventilación, al aire pestilente, etc., se suma aun el trabajo nocturno. Su tiempo de trabajo habitual dura de 12 a 13 horas, y a veces de 15 a 16. "Calor intenso y un aire sofocante en cuanto se enciende el gas... No es raro que del piso inferior asciendan vapores de un taller de fundición, el hedor de maquinaria o de sumideros, empeorando la situación de la pieza del piso superior. El aire caldeado de los locales inferiores caldea a los superiores ya sólo por calentamiento del piso, y si las piezas son bajas y el consumo de gas es grande, el mal es grave. Peor es la situación aun cuando las calderas de vapor se hallan en el recinto inferior, y llenan todo el edificio de un calor indeseable... En general puede decirse que la aireación es siempre escasa y totalmente insuficiente para eliminar el calor y los productos de combustión del gas después de la caída del sol, y que en muchos talleres, especialmente los que fueron anteriormente viviendas, la situación es en extremo deplorable." "En algunos talleres, en especial los de semanarios, en los cuales se ocupan asimismo adolescentes de 12 a 16 años, se trabaja en forma casi ininterrumpida durante dos días y una noche; mientras que en otros talleres de composición que se ocupan de realizar trabajos «urgentes», los obreros tampoco tienen descanso los domingos, y sus jornadas laborales por semana son 7 en lugar de 6" (pp. 26, 28).

De las modistas (milliners and dressmakers) nos hemos ocupado ya en el tomo I, cap. VIII, 3, pp. 249/241 [k] con referencia al exceso de trabajo. En nuestro informe, el doctor Ord describe sus locales de trabajo. Aun siendo mejores durante el día, en las horas en que se enciende gas están sobrecaldeos, son fétidos (foul) e insalubres. En 34 talleres de la mejor especie, el doctor Ord halló que el número promedio de pies cúbicos de espacio por cada obrera era:

"En 4 casos más de 500; en otros 4, de 400-500; en 5 [otros, de 300-400; en otros 5, de 250-300; en 7 otros] [116] de 200-250; en 4, de 150-200; y por último en 9, sólo de 100-150 [l]. Hasta el más amplio de estos locales sólo basta escasamente para un trabajo constante si el espacio no se halla completamente ventilado... Inclusive con buena ventilación, los talleres se tornan sumamente calurosos y húmedos después del anochecer, a causa de los muchos mecheros de gas necesarios." Y he aquí la observación del doctor Ord acerca de un taller de la clase inferior, explotado por cuenta de un intermediario (middleman): "Un recinto de 1.280 pies cúbicos [36,25 m³.] de capacidad; personas presentes: 14; espacio para cada

una de ellas: 91,5 pies cúbicos [2,6 m³, aproximadamente.]. Las obreras tenían aquí el aspecto de estar agotadas de tanto trabajar y desmoralizadas. Sus ganancias se indicaron en 7-15 chelines por semana, y aparte el té... Horas de trabajo de 8 a 20. El cuartito en el cual se hallaban apiñadas estas 14 personas estaba mal ventilado. Había dos ventanas móviles y una chimenea, pero ésta estaba obstruida, no había instalaciones de aireación de ninguna especie" (p. 27).

El mismo informe acota con referencia al trabajo excesivo de las modistas: "El exceso de trabajo de mujeres jóvenes en casas de costura fashionable [de moda] sólo prevalece durante aproximadamente 4 meses al año en ese grado monstruoso que en muchas ocasiones ha despertado la sorpresa e indignación del público por un instante; pero durante esos meses se trabaja en el taller, por regla general, durante 14 horas diarias completas, y cuando se acumulan los encargos urgentes de 17 a 18 horas, durante días. En otras estaciones del año probablemente se trabajen 10-14 horas en el taller, las que laboran en sus domicilios lo hacen regularmente 12 ó 13 horas. En la confección de abrigos para damas, cuellos, camisas, etc.,[...] inclusive el trabajo con la máquina de coser, las horas pasadas en el taller colectivo son menos, mayormente no más de 10 a 12 horas, sin embargo, sostiene el doctor Ord, en determinadas casas y en ciertas épocas, las horas de trabajo regulares están sometidas a una considerable prolongación debido las horas extras pagadas por separado, y en otras casas las obreras se llevan trabajo a sus hogares para concluirlo [117] después del tiempo de trabajo ordinario. Podemos añadir que tanto una como la otra clase de trabajo extraordinario son, a menudo, obligatorias" (p. 28). John Simon observa en una nota al pie de esta página: "El señor Radcliffe, [...] secretario de la Epidemiological Society, [...] quien ha tenido especialmente muchas ocasiones para conocer el estado de salud de las modistas que trabajan en las tiendas más importantes [...], encontró que de cada 20 muchachas que decían estar «totalmente bien», sólo una estaba sana las demás presentaban diversos grados de decaimiento físico, agotamiento nervioso y numerosas perturbaciones funcionales derivadas de aquellos. Para ello indica como motivos: en primera instancia, la extensión del horario de trabajo, que estima en un mínimo de 12 horas diarias, inclusive fuera de temporada; y en segundo lugar [...] el hacinamiento y mala ventilación de los talleres, el aire viciado por los mecheros de gas, una alimentación insuficiente o mala y falta de cuidado por la comodidad hogareña."

La conclusión a la que llega el jefe de la oficina inglesa de sanidad es que "para los obreros es prácticamente imposible insistir en lo que es, en teoría, su primer derecho sanitario: el derecho, cualquiera que sea el trabajo para cuya ejecución los reúna su empleador, a que ese trabajo colectivo, en la medida en que dependa del patrón y a sus expensas, se vea exento de toda condición innecesariamente nociva para la salud; [...] y que, mientras los propios obreros no estén efectivamente en condiciones de lograr por la fuerza esa justicia sanitaria, tampoco podrán esperar, a pesar de las presuntas intenciones del legislador, ayuda efectiva alguna por parte de los funcionarios encargados de hacer cumplir las "Nuisances Removal Acts" [Leyes de policía sanitaria]" (p. 29) [9]. "Sin duda nos deparará algunas pequeñas dificultades técnicas determinar el límite exacto a partir del cual los empleadores deberán someterse a la regulación. Pero ... en principio el reclamo de preservación de la salud es universal. Y en interés de miríadas de obreros y obreras cuya vida ahora languidece y se abrevia sin necesidad por los infinitos sufrimientos físicos que su mera ocupación les inflige [10], oso manifestar la esperanza de que se pongan, de una manera igualmente universal, las condiciones sanitarias del trabajo bajo una apropiada protección legal; cuando menos hasta el punto de asegurar una [118] ventilación eficaz de todos los recintos de trabajo cerrados, y que en cada ramo del trabajo que sea insalubre por su naturaleza se restrinjan lo más que sea posible las influencias particularmente peligrosas para la salud" (p. 31).

III) Economía en la generación y transmisión de fuerza

motriz y en materia de construcciones

En su informe de octubre de 1852, Leonard Horner cita una carta del célebre ingeniero James Nasmyth de Patricroft, el inventor del martillo de vapor, en la cual se dice, entre otras cosas:

"El público está muy poco al tanto del ingente incremento de fuerza motriz que se ha alcanzado mediante modificaciones de sistemas y mejoras" (en materia de máquinas de vapor) "tales como aquellos de los que estoy hablando. La fuerza mecánica de nuestro distrito" (Lancashire) "estuvo bajo la pesadilla de una tradición timorata y prejuiciosa durante casi 40 años, pero ahora nos hemos emancipado, felizmente. Durante los últimos 15 años, pero en especial en el curso de los últimos 4" (es decir, desde 1848) "se han verificado algunas modificaciones sumamente importantes en el modo de funcionamiento de las máquinas condensadoras de vapor... El éxito consistió... en que las mismas máquinas realizaban una cantidad de trabajo muchísimo mayor, y ello por añadidura con una muy significativa reducción del consumo de carbón... Durante muchísimos años desde la introducción de la fuerza del vapor en las fabricas de estos distritos, la velocidad con la cual se creía poder [hacer] trabajar a las maquinas condensadoras de vapor era de aproximadamente 220 pies [67 m, aproximadamente.] de carrera del pistón por minuto; es decir, que una máquina de 5 pies [1,52 m.] de carrera de émbolo ya se hallaba restringida, por las disposiciones vigentes, a 22 revoluciones del eje de cigüeñal. No se consideraba prudente impulsar la máquina con mayor velocidad; y puesto que todo el mecanismo de transmisión [...] estaba adaptado para esta velocidad de 220 pies de recorrido de émbolo por minuto, esta velocidad lenta y absurdamente restringida [119] dominó el funcionamiento de tales máquinas durante muchos años. Pero finalmente, haya sido por una afortunada ignorancia de las disposiciones o por las mejores razones de algún audaz innovador, se ensayó una velocidad mayor y, puesto que el resultado fue inmensamente positivo, otros siguieron el ejemplo; se le dio rienda suelta a la máquina, como se decía, y se modificaron las ruedas principales de la maquinaria de trasmisión de tal manera que la máquina de vapor podía hacer 300 pies y aun más por minuto, mientras que la maquinaria se mantenía en su velocidad anterior... Esta aceleración de la máquina de vapor [...] es ahora casi general, porque se demostró que no sólo se obtenía mayor cantidad de energía utilizable a partir de la misma máquina, sino que, a consecuencia [...] del mayor momento de inercia del volante, el movimiento era mucho más regular [...]. Manteniéndose constantes la presión de vapor y el vacío en el condensador, se [...] obtenía mayor energía por la mera aceleración del recorrido del émbolo [...]. Si por ejemplo podemos hacer que una máquina de vapor que con 200 pies [Aprox. 61 m.] por minuto rinde 40 caballos de fuerza, practicándole las modificaciones apropiadas haga 400 pies [122 m, aprox.] por minuto con la misma presión de vapor y el mismo vacío, tendremos exactamente el doble de fuerza [...] y puesto que la presión de vapor y el vacío son los mismos en ambos casos, no se aumenta sustancialmente el esfuerzo de las diversas partes de la máquina [...] y, en consecuencia, el peligro de «accidentes» con el aumento de la velocidad. Toda la diferencia estriba en que consumimos más vapor, o aproximadamente el mismo, en proporción con la aceleración del movimiento del émbolo; y además se produce un desgaste un poco más rápido de los cojinetes o de las partes sometidas a fricción, pero que prácticamente no vale la pena mencionar... Pero para lograr que la misma máquina rinda mayor fuerza por aceleración del movimiento del émbolo, debe [...] quemarse mayor cantidad de carbón [...] bajo la misma caldera de vapor o emplearse una caldera de mayor capacidad de vaporización; en suma, hay que generar mayor cantidad de vapor. Así se hizo, y se

instalaron calderas de mayor capacidad de generación de [120] vapor en las viejas máquinas «aceleradas»; de este modo, las mismas realizaban en muchos casos un 100 % más de trabajo. Hacia 1842, la producción de energía extraordinariamente barata de las máquinas de vapor de las minas de Cornualles comenzó a llamar la atención; la competencia en las hilanderías de algodón obligó a los fabricantes a buscar en los «ahorros» la principal fuente de sus ganancias; la notable diferencia en el consumo de carbón por hora y por caballo de fuerza que presentaban las máquinas de Cornualles, y del mismo modo el trabajo extraordinariamente económico de las máquinas de doble cilindro de Woolf pusieron en primer plano, en nuestra comarca, el ahorro de combustible. Las máquinas de Cornualles y las de doble cilindro producían un caballo de fuerza por hora por 3 ½ a 4 libras [De 1,588 a 1,814 kg.] de carbón, mientras que las máquinas de los distritos algodoneros consumían, en general, 8 ó 12 libras [De 3,629 a 5,443 kg.] por caballo y por hora. Una diferencia tan significativa impulsó a los fabricantes y constructores de máquinas de nuestro distrito a lograr, por medios similares, resultados tan extraordinariamente económicos como los que ya eran habituales en Cornualles y en Francia, puesto que allí el elevado precio del carbón había obligado a los fabricantes a restringir en lo posible este oneroso ramo de sus actividades. Esto condujo a importantísimos resultados. Primero: muchas calderas, la mitad de cuya superficie quedaba expuesta al frío aire exterior en los buenos y viejos tiempos de elevadas ganancias, fueron recubiertas ahora con gruesas capas de fieltro o ladrillos y argamasa y de otras maneras, en virtud de lo cual se impedía la irradiación del calor generado a tan alto costo. De la misma manera se protegieron las tuberías de vapor, recubriéndose asimismo los cilindros con fieltro y madera. En segundo lugar se inició el empleo de las altas presiones. Hasta ese momento, la válvula de seguridad se había regulado de manera de abrirse ya a las 4, 6 ó 8 libras de presión de vapor por pulgada cuadrada [0,281, 0,422 ó 0,562 kg por cm².]; entonces se descubrió que elevando la presión a 14 ó 20 libras [0,984 ó 1,406 kg por cm².]... se lograba un importantísimo ahorro de carbón; en otras palabras, el trabajo de la fábrica se realizaba con un consumo significativamente menor de [121] carbón... Aquellos que tenían los medios y la audacia necesarios para ello, aplicaron el sistema del aumento de la presión y de la expansión en toda su amplitud, empleando calderas construidas con tal fin, que proporcionaban vapor a una presión de 30, 40 [...] 60 y 70 libras por pulgada cuadrada [2,109, 2,812, 4,218 y 4,921 kg por cm².], una presión ante la cual se hubiese desvanecido de terror un ingeniero de la antigua escuela. Pero puesto que los resultados económicos de este aumento de la presión de vapor... pronto se difundieron en la inconfundible forma de libras, chelines y peniques, las calderas de alta presión combinadas con máquinas condensadoras se hicieron un fenómeno casi general. Aquellos que llevaron a cabo radicalmente la reforma [...] emplearon las máquinas de Woolf, y esto ocurrió con la mayor parte de las máquinas de construcción reciente; más exactamente las máquinas de Woolf con 2 cilindros, en uno de los cuales el vapor proveniente de la caldera ejerce la fuerza en virtud del exceso de presión por encima de la presión atmosférica, después de lo cual, en lugar de escapar al aire libre, como anteriormente, luego de cada recorrido del émbolo, el vapor entra a un cilindro de baja presión de capacidad aproximadamente cuádruple y, luego de haber realizado allí una nueva expansión, es conducido hacia el condensador. El resultado económico que se obtiene con esta clase de máquinas es el rendimiento de un caballo de fuerza por hora por cada 3 1/2 a 4 libras [De 1,588 kg a 1,814 kg.] de carbón; mientras que en las máquinas del sistema antiguo eran necesarias de 12 a 14 libras [De 5,443 kg a 6,350 kg.] para ello [...]. Un ingenioso dispositivo ha permitido aplicar el sistema de Woolf del doble cilindro o de la máquina combinada de alta y baja presión a las máquinas más antiguas ya existentes, acrecentando así sus rendimientos al mismo tiempo que se disminuye su consumo de carbón. El mismo resultado [...] se ha logrado durante

los últimos 8-10 años combinando una máquina de alta presión con una máquina de condensación, de tal manera que el vapor consumido por la primera pasa a la segunda, impulsándola. Este sistema resulta útil en muchos casos".

"No sería fácilmente posible obtener un detalle exacto del aumento del rendimiento laboral de las mismas e [122] idénticas máquinas de vapor en las cuales se han adaptado algunos de estos nuevos perfeccionamientos, o todos ellos. Pero estoy seguro [...] de que por el mismo peso de maquinaria de vapor obtenemos ahora por lo menos un 50 % más de servicio o de trabajo, término medio, y que en muchos casos la misma máquina de vapor que en la época de la limitada velocidad de 220 pies por minuto rendía 50 caballos de fuerza desarrolla actualmente más de 100 [11]. Los resultados extremadamente económicos del empleo del vapor de alta presión en las máquinas de condensación, así como las exigencias muchísimo mayores que se les formulan a las antiguas máquinas de vapor con el fin de ampliar las actividades, han llevado durante los últimos tres años a la introducción de calderas tubulares y, de ese modo, a una significativa disminución de los costos de generación de vapor." ("Reports of the Inspectors of Factories, October 1852", pp. 23-27.)

Lo que vale para las máquinas generadoras de fuerza motriz vale asimismo para las transmisiones de esa fuerza y para la maquinaria de trabajo.

"Los pasos acelerados a que se han desarrollado los perfeccionamientos de la maquinaria durante los últimos pocos años han permitido a los fabricantes expandir la producción sin el agregado de fuerza motriz adicional. La utilización más ahorrativa del trabajo se ha tornado necesaria en virtud del acortamiento de la jornada laboral, y en la mayor parte de las fábricas bien dirigidas se considera continuamente la manera en que pueda aumentarse la producción con un desembolso menor. Tengo ante mí un informe, que debo a la gentileza de un inteligentísimo señor de mi distrito, acerca del número y edad de los obreros ocupados en su fábrica, de las máquinas empleadas y de los salarios pagados en el lapso comprendido entre 1840 y la fecha de hoy. En octubre de 1840, su firma ocupaba a 600 obreros, 200 de los cuales eran menores de 13 años, mientras que en octubre de 1852 sólo ocupaba a 350 obreros, de los cuales sólo 60 eran menores de 13 años. Salvo unas pocas, había el mismo número de máquinas en actividad, y en ambos años se pagó la misma suma en concepto de salarios." (Informe de Redgrave en "Reports of the Inspectors of Factories, October 1852", pp. 58, 59.)

Los perfeccionamientos introducidos en la maquinaria sólo revelan la plenitud de sus efectos cuando se la instala [123] en nuevos edificios fabriles, dispuestos de modo de cumplir con su finalidad.

"Con referencia a los perfeccionamientos en la maquinaria debo señalar que ante todo se han realizado grandes progresos en la construcción de fábricas apropiadas para el emplazamiento de esa nueva maquinaria... En la planta baja tuerzo todo mi hilado, y solamente allí instalo 29.000 husos de torcer. En este recinto y en el galpón solamente logro un ahorro de trabajo de por lo menos un 10 %, no tanto a causa de los perfeccionamientos en el propio sistema de torcido, sino de la concentración de las máquinas bajo una dirección única, puedo impulsar el mismo número de husos con un solo eje, con lo cual ahorro de un 60 a un 80 % en materia de trasmisión de impulsos respecto a otras firmas. Además ello arroja un gran ahorro de aceite, grasa, etc.... en suma, con la instalación perfeccionada de la fábrica y el mejoramiento de la maquinaria he ahorrado un 10 % en trabajo, calculando un mínimo, y además de ello he realizado grandes ahorros en materia de energía, carbón, aceite, grasa, ejes de trasmisión y poleas, etc." (Declaraciones de un hilandero de algodón, "Reports of the Inspectors of Factories, October 1863", pp. 109, 110.)

IV) Aprovechamiento de las deyecciones

de la producción

Con el modo capitalista de producción se amplía el aprovechamiento de las deyecciones de la producción y el consumo. Por las primeras entendemos los desechos de la industria y de la agricultura, y por las últimas en parte las deyecciones resultantes del metabolismo natural del hombre, y en parte la forma en que quedan como residuos los objetos de uso luego de su consumo. Por consiguiente, en la industria química son deyecciones de la producción los subproductos que se pierden en la producción en pequeña escala; las limaduras de hierro que quedan como desecho en la fabricación de máquinas, y que vuelven a entrar como materia prima en la producción de hierro, etc. Son deyecciones del consumo los productos de eliminación natural de los hombres, restos de vestimentas en forma de andrajos etc. Las deyecciones del consumo son de máxima importancia para la agricultura. En lo que se [124] refiere a su utilización tiene lugar un despilfarro colosal en la economía capitalista; en Londres, por ejemplo, a dicha economía no se le ocurre hacer nada mejor, con el abono producido por 4 1/2 millones de personas, que utilizarlo con ingentes costos para contaminar con él el Támesis.

El encarecimiento de las materias primas constituye, naturalmente, el impulso para la utilización de los desperdicios.

En general, las condiciones de este reaprovechamiento son: el carácter masivo de esta clase de deyecciones, que sólo se da cuando se trabaja en gran escala; perfeccionamiento de la maquinaria, con lo cual sustancias que en su forma dada eran anteriormente inservibles, adquieren una figura útil en la nueva producción; progreso de la ciencia, en especial de la química, que descubre las propiedades útiles de esta clase de desechos. Sin embargo también en la agricultura desarrollada en pequeña escala, en la horticultura, como por ejemplo en Lombardía, en el sur de la China y en Japón, se verifica una gran economía de esta índole. Pero en general, en este sistema la productividad de la agricultura se adquiere al precio de una gran dilapidación de trabajo humano que se sustrae a otras esferas de la producción. Los así denominados desperdicios desempeñan un importante papel en casi todas las industrias. Así, en el informe fabril de octubre [m] de 1863 se indica como uno de los principales motivos por los cuales tanto en Inglaterra como en muchas partes de Irlanda los arrendatarios sólo cultivan el lino en raras ocasiones y de mala gana: "la gran cantidad de desperdicios... que tiene lugar en la preparación del lino en las pequeñas fábricas agramadoras (scutch mills) impulsadas por energía hidráulica... Los desechos del algodón son relativamente escasos, pero los del lino son sumamente grandes. Un buen tratamiento en el enriado y en el agramado mecánico puede reducir considerablemente esta desventaja... En Irlanda, el lino se peina de manera enormemente vergonzosa, de modo que se pierde un 28-30 %", todo lo cual podría evitarse mediante el empleo de mejores maquinarias. La estopa que quedaba como desecho alcanzaba cantidades tales, que [125] el inspector fabril dice: "Se me ha informado, respecto a algunas de las fábricas de agramar irlandesas, que los agramadores a menudo emplean los desechos que allí quedan como combustible en sus hogares, a pesar de ser muy valiosos." (loc. cit., p. 240.) Más adelante hablaremos de los desperdicios del algodón, cuando tratemos las oscilaciones del precio de la materia prima.

La industria lanera fue más astuta que la del lino. "Antiguamente era corriente desacreditar la preparación de desechos y de harapos de lana para una nueva elaboración pero ese prejuicio ha sido abandonado por completo con relación al shoddy trade (industria de la lana artificial) que se ha convertido en un importante ramo del distrito lanero de Yorkshire, y no cabe duda de que también el negocio de los

desperdicios del algodón ocupará pronto el mismo lugar, como ramo de las actividades que satisface una reconocida necesidad. Hace 30 años, los trapos de lana, es decir los retazos de paño de pura lana, etc., valían, en promedio, unas £ 4 y 4 chelines la tonelada; durante el último par de años han llegado a valer £ 44 por tonelada. Y la demanda ha crecido a tal punto que también se utilizan tejidos mixtos de lana y algodón, ya que se han encontrado medios para destruir el algodón sin dañar la lana; y en la actualidad hay miles de obreros ocupados en la fabricación de shoddy, con gran ventaja para el consumidor, quien ahora puede comprar paño de buena calidad media a un precio muy módico." ("Reports of the Inspectors of Factories, October, 1863", p. 107.) La lana artificial así remozada ya ascendía, a fines de 1862 a un tercio de todo el consumo lanero de la industria inglesa. ("Reports ... Factories, October, 1862", p. 81.) La "gran ventaja" para el "consumidor" consiste en que sus prendas de lana sólo necesitan un tercio del tiempo anterior para desgastarse, y un sexto para deshilacharse.

La industria sedera inglesa rueda por la misma pendiente. Entre 1839 y 1862, el consumo de la seda cruda verdadera había disminuido un tanto, mientras que el de los desechos de la seda se había duplicado. Con maquinarias perfeccionadas se estaba en condiciones de fabricar con este material, que en otros lugares carecía casi de valor, una seda utilizable para muchos fines.

El ejemplo más patente de utilización de desperdicios lo ofrece la industria química. Ésta no sólo consume sus [126] propios desechos, hallándoles nuevas aplicaciones, sino también los de las industrias más disímiles, transformando, por ejemplo, el gas de alquitrán, anteriormente casi inútil, en colores de anilina, rubiacina (alizarina), y últimamente también en medicamentos [12].

Hay que distinguir entre esta economía de las deyecciones de la producción por reutilización de las mismas, y la economía que se obtiene en la producción de desperdicios, es decir la reducción de las deyecciones de la producción a un mínimo, con utilización directa, y hasta un máximo, de todas las materias primas y auxiliares que entran en la producción.

El ahorro de desechos se debe, en parte, a la buena calidad de la maquinaria empleada. Se economizan aceite, jabón, etc., en la misma relación en que las partes de la máquina se hallan más exactamente trabajadas y mejor pulidas. Esto se refiere a los materiales auxiliares. Pero en parte, y esto es lo más importante depende de la calidad de las máquinas y de las herramientas empleadas el que una parte mayor o menor de la materia prima se transforme en desperdicios en el curso del proceso de la producción. Por último, esto depende de la calidad de la propia materia prima. Esto se halla condicionado, a su vez, en parte por el desarrollo de la industria extractiva y de la agricultura, que producen esa materia prima (del progreso de la cultura en su sentido propiamente dicho) [13], en parte por el perfeccionamiento de los procesos que atraviesa la materia prima antes de su ingreso en la manufactura.

"Parmentier ha demostrado que, desde una época no muy distante, por ejemplo desde los tiempos de Luis XIV, el arte de moler el grano se ha perfeccionado en Francia de manera muy significativa, de modo que los nuevos molinos, con relación a los viejos, pueden producir hasta una mitad más de pan a partir de la misma cantidad de grano. En efecto, se ha contado para el consumo anual de un habitante de París 4 setiers de grano, inicialmente, luego 3, y finalmente 2, mientras que hoy en día ya sólo asciende a 1 1/3 setier [n] o aproximadamente 342 libras [o] [127] por cabeza... [14] En Perche, donde viví durante largo tiempo, los molinos torpemente contruidos, que tenían muelas de granito y roca basáltica, fueron reconstruidos según las reglas de la mecánica que tanto había progresado desde hacía 30 años. Los dotaron de buenas muelas de La Ferté, se molía dos veces el grano, se imprimió un movimiento circular al cedazo, y el producto en harina aumentó en 1/6 para la misma cantidad de grano. Por lo tanto, me

explico fácilmente la enorme desproporción entre el consumo diario de grano entre los romanos y nosotros, toda la razón estriba sencillamente en la imperfección de los procedimientos de la molienda y de la panificación. Así debo explicar también un hecho notable que cita Plinio, [libro] XVIII, cap. XX, 2... La harina se vendía en Roma, según su calidad, a 40, 48 ó 96 ases el modius [p]. Estos precios, tan elevados en relación con los precios contemporáneos del grano, se explican a partir de los molinos imperfectos, que por entonces aún se hallaban en su infancia, y de los considerables costos de molienda que de ello derivaban." (Dureau de la Malle, "Économie Politique des Romains", París 1840, I, pp. 280, 281.)[q]

V) Economía mediante inventos

[r]

Estos ahorros en el empleo del capital fijo son, como ya se ha dicho, resultado de que las condiciones de trabajo se emplean en gran escala, en suma que sirven como condiciones de trabajo directamente social, socializado, o de la cooperación directa dentro del proceso de producción. Es ésta, por una parte, la condición única bajo la cual pueden aplicarse todos los inventos mecánicos y químicos sin encarecer el precio de la mercancía, y ésta es siempre la conditio sine qua non. Por otra parte, sólo con una producción [128] en gran escala son posibles las economías que derivan del consumo productivo de la colectividad. Pero por último sólo la experiencia del obrero combinado descubre y muestra dónde y cómo economizar, cómo llevar a cabo con la mayor sencillez los descubrimientos ya efectuados, qué fricciones prácticas deben superarse en la concreción de la teoría (en su aplicación al proceso de producción), etcétera.

Dicho sea de paso, hay que distinguir entre trabajo general y trabajo colectivo. Ambos desempeñan su papel en el proceso de la producción, ambos se funden uno en el otro, pero también ambos se diferencian. Es trabajo general todo trabajo científico, todo descubrimiento, todo invento. Está condicionado en parte por la cooperación con seres vivos, y en parte por la utilización de los trabajos de predecesores. El trabajo colectivo supone la cooperación directa de los individuos.

Lo dicho más arriba se confirma una vez más en virtud de lo frecuentemente observado:

1) La gran diferencia en los costos entre la primera construcción de una máquina [s] y su reproducción; a ese respecto, véanse Ure y Babbage [15].

2) Los costos mucho mayores con los que se maneja un establecimiento basado en inventos nuevos, comparado con los establecimientos posteriores que surgen sobre sus ruinas, ex suis ossibus [de sus huesos] [16]. Esto llega a tal punto que los primeros empresarios quiebran en su mayor parte, y sólo florecen los posteriores, a cuyas manos llegan más baratos los edificios, maquinarias, etc. Por ello las más de las veces es la clase de menor valor y más miserable de los capitalistas dineros la que extrae los mayores beneficios de todos los nuevos desenvolvimientos del trabajo general del espíritu humano y de su aplicación social en virtud del trabajo combinado.

[1]

11 "Puesto que en todas las fábricas hay un monto sumamente elevado de capital fijo invertido en edificios y máquinas, la ganancia será tanto mayor cuanto mayor sea el número de horas durante las cuales puede mantenerse en funcionamiento a esa maquinaria." ("Reports of the Inspectors of Factories,

31st. October", 1858, p. 8.)

[2] [23] Marx parafrasea en este lugar, indicando la fuente pero sin entrecomillar, un pasaje de un informe fabril que ya había extractado en el libro I (véase dicho tomo, vol. 2, p. 495, n. 152). En líneas generales, la traducción alemana es aquí, aunque no figuren las comillas, más precisa que allí, donde éstas aparecían: "[...] the proportion of which to profits increases as the production decreases" se traduce mejor por "[...] en la misma relación en que disminuye la producción, aumentan con respecto a la ganancia" que "[...] cuya proporción con respecto a la ganancia decrece proporcionalmente al aumento del volumen de la producción" (subrayados nuestros). Con todo, nos parece exagerado hablar aquí, con los anotadores de ES (6, 97), de "un error de traducción": éstos advierten que Marx sustituye "decreases" ("disminuye", "decrece") por "zunimmt" ("aumenta"), pero pasan por alto el otro cambio, en lo esencial compensatorio, de "increases" ("aumenta") por "abnimmt" ("disminuye"). - 95.

[a] Véase, en la presente edición, t. I, vol. 2, pp. 394-395.

[3] 12 Véase Ure, acerca del progreso en la construcción de las fábricas.

[b] Véase, en la presente edición, t. I, vol. 2, p. 745 y ss.

[4] [24] Cfr. [Simon Linguet,] "Théorie des loix civiles ou principes fondamentaux de la société", Londres, 1767, t. II, libro V, cap. XX, o la edición de 1774, cap. XVI. Cfr. en el tomo I, vol. I, p. 347 de la presente edición de "El capital", otra referencia de Marx a las hipótesis de Linguet acerca de la situación legal de los deudores en la antigua Roma. Sobre el sentido de la crítica antiburguesa de Linguet, véase el siguiente pasaje del capítulo que Marx le dedica en "Theorien über den Mehrwert" (MEW, t. XXVI, parte I. p. 320): "Linguet, sin embargo, no es un socialista. (Era, más bien, un reaccionario.) Su polémica contra las ideas liberal-burguesas de sus contemporáneos ilustrados, contra el dominio naciente de la burguesía, se recubre, medio en serio, medio irónicamente, de una apariencia reaccionaria. Defiende el despotismo asiático contra las formas europeas civilizadas del mismo, así como la esclavitud contra el trabajo asalariado" (la frase entre paréntesis, dentro de la cita, ha sido tachada por el propio Marx en el manuscrito). - 103.

[c] Véase, en la presente edición. t. I, vol. 2, p. 395.

[5] [25] Rochdale.- En 1844 un grupo de discípulos de Robert Owen fundó en la ciudad inglesa de Rochdale, Lancashire, la "Society of Equitable Pionneers", una cooperativa de consumo que más tarde se convirtió también en cooperativa de producción. En el congreso de 1866 de la Internacional se reconoció al "movimiento cooperativo como una de las fuerzas transformadoras de la sociedad presente", pero se señaló, asimismo, que aquél "es impotente por sí mismo para transformar la sociedad capitalista", tarea que requiere el empleo de "las fuerzas organizadas de la sociedad". Véase más adelante, en el capítulo XXIII (pp. 494-495 en la presente edición), otro importante pasaje sobre las fábricas cooperativas. - 103.

[d] Véase, en la presente edición, t. I, vol. 1, pp. 277-365.

[e] En el manuscrito de Marx (I, p. 77) el título de este apartado es ligeramente diferente: "Economías en las condiciones de producción a expensas de los productores". Engels conservó una cuarta parte de los materiales citados por Marx en esta parte del manuscrito (pp. 77-94). (Véase R 915/2.)

[f] Rubel (p. 916) traduce así esta frase: "De hecho, sólo el extraordinario derroche del desarrollo individual puede asegurar el desarrollo del ser humano [en el manuscrito de Marx, "genenal man", "hombre en general"] durante la época histórica que precede a la constitución socialista del género humano" (en el manuscrito de Marx: "preceeding the socialist constitution of mankind).

[6] [26] (W) "Killing no murder" (Matar no es asesinar).- Título de un panfleto publicado en Inglaterra en

1657. El autor, el leveller [Edward] Sexby, exhortaba a matar al Lord Protector Oliver Cromwell, por ser un cruel tirano, y presentaba tal acción como meritoria y patriótica. - 109.

[g] g En la 1ª edición, "Thomas".

[7] [27] Court of Queen's Bench.- Tribunal supremo inglés en lo criminal y, en general, instancia superior para todos los tribunales de derecho civil; en 1873 se convirtió en una de las cinco (de 1880 en adelante, tres) secciones de la Corte Suprema de Justicia, la Queen's (o King's) Bench Division. (Como es sabido, muchas instituciones y dignatarios ingleses cambian de denominación según el sexo del monarca reinante; así, por ejemplo, el noble señor encargado de retirar ciertas vasijas de la alcoba real se denominaba "Lord-of-the-bedchamber" -"Lord de la alcoba"- si el soberano era varón, pero "Lord-in-waiting" -"Lord a la espera"- si al frente de la monarquía se hallaba una mujer.) - 110.

[h] h Véase, en la presente edición, t. I, vol. 1, pp. 353-354.

[i] i Esta equivalencia en grados centígrados que figura en todas las versiones consultadas de "El capital" menos, obviamente, en la inglesa no es precisa. Debería decir: "27-32 C" (o si se quiere, más exactamente, 26,66 -32,22 C).

[8] [28] Marx ya había recogido este cuadro, con alguna ligera variante de presentación, en el tomo I de "El capital" (véase aquí, vol. 2, p. 566). - 114.

[j] j En el tomo I (véase aquí, vol. 2, p. 567, n.) Marx recoge la siguiente definición de "improvers": "personas que quieren perfeccionarse en su oficio". A cambio de ese "perfeccionamiento", los improvers se veían obligados a aceptar fuertes rebajas en sus salarios.

[k] k Véase, en la presente edición, t. I, vol. 1, pp. 305-307.

[l] l 500 pies cúbicos = 14,16 m³; 400 = 11,33 m³; 300 = 8,50 m³; 250 = 6,80 m³; 200 = 5,66 m³; 150 = 4,25 m³; 100 = 2,83 m³.

[9] [29] Este mismo pasaje de John Simon, aunque con diversa extensión, aparece ya en el tomo I (en la presente edición, vol. 2, p. 566). Las importantes diferencias de redacción entre nuestras dos versiones castellanas del mismo reflejan, en la medida de lo posible, diferencias similares entre la traducción alemana que se incluye en el tomo I efectuada por Marx, y la que figura aquí, hecha por él o por Engels, Sorprendentemente, entre el texto inglés de esta cita reproducido en el tomo I de la edición inglesa de "El capital" y el que aparece en el tomo III de esa misma versión, existen divergencias análogas, lo que prueba que por lo menos en uno de los dos casos, pese a las afirmaciones de los editores ingleses en sus advertencias preliminares, éstos no nos ofrecen la versión original del informe, sino una retraducción del alemán. Compárese, a modo de ejemplo, este fragmento:

TI I, p. 465: "[...] while the work- TI III, p. 96: "[...] while workpeople
people are practically incapable of are practically unable to exact that
doing themselves this sanitary justi- sanitary justice for themselves, they
ce, they are unable to obtain any also (notwithstanding the presu-
effective support from the paid ad- med intentions of the law) cannot
ministrations of the sanitary police". expect any efectual asistencia from
the appointed administrators of the
Nuisances Removal Acts". - 117.

[10] [30] La frase precedente aparece también en el tomo I (en nuestra edición, vol. 2, p. 566): las diferencias en la versión castellana de la misma procuran reproducir disimilitudes análogas entre las dos traducciones alemanas de dicha frase. También en este caso, al igual que en el comentado en nuestra

posnota anterior, el texto de esta cita, tal como se lo brinda en el tomo I de la edición inglesa de "El capital", no coincide con el que aparece en el tomo III de dicha versión. - 117.

[11] [31] En el tomo I (vol. 2, p. 506 en la presente edición), Marx ya había citado este pasaje, aunque dándole otra traducción. En este caso la edición inglesa ofrece dos textos iguales (cfr. TI I. 415, y TI III, 99), si se exceptúa una ligera diferencia de puntuación y, siempre que la versión dada en TI III sea fiel, una supresión no indicada en TI 1. - 122

[m] m En la 1ª edición, "diciembre". El informe, fechado el 31 de octubre, abarca el período que va hasta el 31 de diciembre. (Nota IMEL).

[12] [32] La referencia a la obtención industrial de la alizarina o dioxiantraquinona a partir del gas de alquitrán o antraceno plantea un interesante problema de datación, no advertido, que sepamos, por editores precedentes de "El capital": esta mención de ninguna manera puede ser anterior a 1871, y posiblemente sea bastante posterior. La alizarina o rubiacina es un colorante contenido en la raíz de la rubia (*Rubia tinctorum*): "hasta 1868 se la preparó únicamente a partir de esa fuente" ("Encyclopaedia Britannica", Chicago-Londres-Toronto, t. I, 1958. p. 636). "Hasta fines del decenio de 1860" ningún colorante natural de origen vegetal había sido reproducido artificialmente en laboratorio ("Histoire générale des techniques", publicada bajo la dirección de Maurice Daumas, t. IV, "Les techniques de la civilisation industrielle - Energie et materiaux", por M. Daumas, J. Guéron, A. Herléa, R. Moïse, J. Payen, París, 1978, p. 586). Es en 1868 cuando los químicos alemanes Karl Graebe y Karl Liebermann logran aislar la alizarina y, por primera vez, determinar su estructura: destilándola sobre zinc en polvo obtuvieron un carburo, el antraceno, y "concluyeron que la alizarina era un derivado de la cetona correspondiente, que había sido preparada por primera vez en 1826 por oxidación del antraceno" (Daumas, op. cit., p. 587). Graebe y Liebermann obtuvieron entonces la alizarina a partir de la cetona, por intermedio de un derivado del bromo. "Pero la utilización del bromo bajo presión era un procedimiento caro y peligroso a escala industrial" (ibíd.) y fue sustituido por otro, descubierto por William Perkin, consistente en sulfonar la antraquinona. El costo elevado del ácido sulfúrico, preparado hasta entonces según el método tradicional de la pirogenación de los sulfatos, constituyó sin embargo una barrera para la producción industrial de la alizarina, hasta que Clemens Winkler, en 1870, anunció el principio de obtención por contacto de dicho ácido. La alizarina sintética fue puesta "en venta por primera vez en 1871" ("Encyclopédie internationale des sciences et des techniques", t. I. París, 1969, p. 333, subrayados nuestros). Ahora bien, en un pasaje del prólogo al tomo II de "El capital" Engels dice que el manuscrito del libro III "fue redactado por lo menos en su mayor parte, en 1864 y 1865", y más adelante se refiere simplemente al "manuscrito en folio de 1864-65" (véase, en nuestra edición, vol. 4, pp. 5 y 8); la salvedad "en su mayor parte" abriría la posibilidad de que, en su menor parte, el manuscrito hubiera sido compuesto en alguna fecha posterior (o anterior), pero nos parece claro que Engels no alude con ello a posibles incorporaciones tardías, sino al cuaderno de la década de 1870 utilizado por él mismo para preparar el capítulo III y a un fragmento de un cuaderno de 1876 incluido en el capítulo XLIV (véase vol. 6, pp. 6-7, y vol. 8, pp. 948-949). Aquí, en el tercer libro de "El capital", Engels reiterate el manuscrito principal de este tomo como de 1865 (cfr., en la presente edición, vol. 6, pp. 110-148 dos casos, 224, 385 y 428, vol. 7, p. 496, vol. 8. pp. 1126 y 1147). Como esta referencia a la producción de la alizarina a partir del alquitrán de hulla de ningún modo puede haber sido hecha en 1865, es evidente que nos encontramos o bien ante un agregado tardío del propio Marx o bien, como parece sugerirlo la existencia de una mención anterior a la alizarina en el capítulo IV, redactado íntegramente por el albacea literario de Marx (cfr. vol. 6, p. 84), ante una interpolación de

Engels. 126.

[13] [33] Progreso de la cultura.- En el original, "Fortschritt der Kultur". Traducimos literalmente, aunque con ciertas vacilaciones, el vocablo alemán "Kultur", que muchas veces se vierte mejor por "civilización". Nos parece que en este caso Marx, al hablar de Kultur "en su sentido propiamente dicho" y referirse a la industria extractiva y la agricultura, utiliza el término en una acepción más etimológica, más restrictiva que la habitual, esto es, se refiere más bien a la Kultur como modo de producir. Cfr. ES 6, 121, "civilisation" (seguida por Cartago 127 y EDAF 483, "civilización"); R 918, "culture"; TI 103, "civilisation"; T. IT. I, 141, "cultura"; Roces 114, "cultivo", versión no absurda pero excesivamente restringida, pues no abarca la industria extractiva. - 126.

[n] n 4 setiers = (aprox.) 624 l; 3 = 468 l; 2 = 312 l; 1 1/3 = 208 l.

[o] o La livre francesa ha tenido valores variables; en tiempos de Parmentier equivalía por lo general a 489,5 gramos; 342 libras, pues, = aprox. 167,4 kg.

[14] [34] Fragmentos de este mismo pasaje de Dureau de la Malle se reproducen en los Grundrisse (ed. cit., p. 719). Las diferencias entre las dos versiones castellanas de esta cita reflejan, aproximadamente, las presentaciones diferentes de la misma en aquella obra y aquí, en "El capital". - 127.

[p] p Medida equivalente aproximadamente a 8,75 l.

[q] q En las pp. 101-104 del manuscrito principal, no utilizadas por Engels, figuran extractos de diversos documentos, entre ellos del informe de 1862 sobre la falsificación del pan y la situación de los obreros panaderos, varias veces citado en el tomo I: "Report... Relative to the Grievances Complained of by the Journeymen Bakers", Londres, 1862. (Véase R 919/1.)

[r] r En el manuscrito de Marx (I, p. 105): "Para retomar cuando se consideren las invenciones en el empleo de capital fijo". (R 912/9).

[s] s En el original: "de una nueva máquina".

[15] [35] Cfr. A. Ure, "The Philosophy of Manufactures", 2ª. ed., Londres, 1855, y Charles Babbage, "On the Economy of Machinery and Manufactures", Londres, 1832, pp. 211-212. Véase, en la presente edición. t. I, vol. 2, p. 493, n. 147. 128.

[16] [36] Ex suis ossibus (de sus huesos).- Marx parafrasea a Virgilio ("Eneida", libro IV, v. 625). Abandonada por Eneas, la reina Dido exclama antes de inmolarse: "Exoriare aliquis nostris ex ossibus ultor" ("levántase de mis cenizas algún vengador"). En la versión de la "Eneida" hecha por Lorenzo Riber dice este pasaje: "Que entre los pueblos no haya amor alguno ni alianza alguna. Que de mis huesos surja algún vengador que a hierro y fuego acose las colonias dardanias." (Publio Virgilio Marón - Quinto Horacio Flacco, "Obras Completas", Madrid, 5a. ed., 1967, p. 273.) - 128.

[129]

CAPITULO VI

INFLUENCIA DE LOS CAMBIOS DE PRECIOS

I) Oscilaciones de precios de la materia prima; sus efectos

directos sobre la tasa de ganancia

[a]

Presuponemos aquí, como hasta el presente, que no se opera cambio alguno en la tasa del plusvalor. Este supuesto es necesario para examinar el caso en su forma pura. Sin embargo sería posible que, manteniéndose constante la tasa del plusvalor, un capital ocupe un número creciente o decreciente de obreros, como consecuencia de la contracción o de la expansión que le hayan ocasionado las oscilaciones de precios de la materia prima, oscilaciones que hemos de considerar aquí. En ese caso, la masa del plusvalor podría cambiar con una tasa constante del plusvalor. No obstante, aquí también debemos pasar por alto este caso, por ser incidental. Cuando el perfeccionamiento de la maquinaria y la modificación de precios de la materia prima actúan simultáneamente, influyendo sea sobre la cantidad de los obreros ocupados por un capital dado, o sobre el nivel del salario, sólo es necesario considerar en conjunto: 1) los efectos producidos por la variación del capital constante en la tasa de ganancia, y 2) los efectos producidos por la variación del salario en la tasa de ganancia; el resultado surge luego por sí solo.

[130] Pero en general hay que observar aquí, como en el caso precedente, que si registran variaciones, sea como consecuencia de una economía del capital constante o a causa de oscilaciones en los precios de la materia prima, dichas variaciones afectan siempre la tasa de ganancia, aun cuando dejen totalmente intacto el salario, y en consecuencia la tasa y la masa del plusvalor. Modifican en

$\frac{v}{C}$

la magnitud de C , y con ello el valor de toda la

C

fracción. En este caso de toda relevancia a diferencia de lo que se revelara cuando consideramos el plusvalor en cuáles esferas de la producción se efectúan estas variaciones, si los ramos de la industria afectados por ellas producen o no medios de subsistencia para los obreros o, en su caso, capital constante para la producción de tales medios de subsistencia, respectivamente. Lo que hemos desarrollado aquí vale asimismo cuando las variaciones se verifican en producciones suntuarias, y por producto suntuario cabe entender aquí toda producción que no se requiere para la reproducción de la fuerza de trabajo.

Por materias primas se comprenden aquí asimismo las materias auxiliares como índigo, carbón, gas, etc. Además, y en la medida en que puede tomarse en consideración a la maquinaria dentro de este rubro, su propia materia prima consiste en hierro, madera, cuero, etc. De ahí que su propio precio se vea afectado por las oscilaciones de precios de la materia prima que entra en su construcción. En tanto su precio resulte aumentado por esas oscilaciones, sea de la materia prima de la cual consta, sea de la materia auxiliar que consume su uso, desciende pro tanto la tasa de ganancia. Y a la inversa si su precio descende.

En las siguientes investigaciones nos limitaremos a oscilaciones de precios de la materia prima, no en la medida en que entre ora como materia prima de la maquinaria que funciona como medio de trabajo, ora

como material auxiliar en su aplicación, sino en tanto entre como materia prima en el proceso de producción de la mercancía. Hay que señalar aquí una sola cosa: la riqueza natural en hierro, carbón, madera, etc., de los elementos principales de la construcción y empleo de maquinaria, aparece aquí como fertilidad natural del capital y es un elemento de la determinación de la tasa de ganancia, independiente del alto o bajo nivel del salario.

$\frac{pv}{C} \frac{pv}{c + v}$

[131] Puesto que la tasa de ganancia es $= \dot{o} = \frac{b}{pv}$,

$C \frac{c}{c + v}$

está claro que todo cuanto acarree un cambio en la magnitud de c , y por consiguiente de C , provoca asimismo un cambio en la tasa de la ganancia, aun permaneciendo inalterados $\frac{pv}{c + v}$ y $\frac{v}{c + v}$ y su relación recíproca. Pero la materia prima constituye una parte principal del capital constante. Inclusive en ramos de la industria en los que no entra materia prima propiamente dicha, sí entra como material auxiliar o como parte constitutiva de la máquina, etc., y de ese modo sus oscilaciones de precio influyen, pro tanto, sobre la tasa de ganancia. Si el precio de la materia prima

$\frac{pv}{C} \frac{pv}{c + v}$

desciende en una suma $= \underline{d}$, ó se transformarán

$C \frac{c}{c + v}$

$\frac{pv}{C} \frac{pv}{c + v}$

en \dot{o} . Por consiguiente aumenta la

$C \frac{d}{c + d} + \frac{v}{c + d}$

tasa de ganancia. A la inversa. Si aumenta el precio de

$\frac{pv}{C} \frac{pv}{c + v}$

la materia prima, ó se transformarán ahora en

$C \frac{c}{c + v}$

$\frac{pv}{C} \frac{pv}{c + v}$

ó ; por consiguiente descenderá la

$C + \frac{d}{c + d} + \frac{v}{c + d}$

tasa de ganancia. Bajo circunstancias en lo demás iguales, la tasa de ganancia aumenta y disminuye, por ende, en sentido inverso al precio de la materia prima. De aquí resulta, entre otras cosas, la importancia que tiene para los países industriales el bajo precio de la materia prima, incluso si las oscilaciones en el precio de la materia prima no estuviesen acompañadas en absoluto por modificaciones en la esfera de venta del producto, es decir prescindiendo por completo de la relación entre oferta y demanda. Resulta además que el comercio exterior influye sobre la tasa de ganancia, incluso si hacemos abstracción de toda influencia del mismo sobre el salario por abaratamiento de los medios de subsistencia necesarios. Pues afecta los precios de las materias primas y auxiliares que entran en la industria o en la agricultura.

Al conocimiento hasta el presente aún bastante precario de la naturaleza de [132] la tasa de ganancia y de su diferencia específica con respecto a la tasa del plusvalor, se debe el hecho de que, por una parte, economistas que destacan el significativo influjo de los precios de la materia prima sobre la tasa de ganancia, confirmado por la experiencia práctica, le den a este fenómeno una explicación teórica totalmente falsa (Torrens [1]), mientras que, por otra parte, economistas que se atienen a los principios generales, como Ricardo [2], desconocen la influencia del comercio mundial, por ejemplo, sobre la tasa de ganancia.

De ahí que se comprenda la gran importancia para la industria de la supresión o disminución de los

aranceles aduaneros sobre las materias primas, por eso, la tesis de que había que permitir su introducción más libre posible era ya la doctrina principal del sistema proteccionista más racionalmente desarrollado. Ésta era, además de la abolición de los aranceles cerealeros [3], la principal preocupación de los freetraders [librecambistas] ingleses, quienes velaban ante todo, también, por la supresión del arancel aduanero que gravaba el algodón.

Como ejemplo de la importancia que reviste la baja de precios no de una materia prima propiamente dicha, sino de un material auxiliar, que no obstante es, a la vez, elemento principal de la alimentación, puede servir el uso de la harina en la industria del algodón. Ya en 1837 calculaba Robert Hyde Greg [4] que los 100.000 telares de vapor y los 250.000 telares manuales utilizados por entonces en la tejeduría de algodón en Gran Bretaña, consumían anualmente 41 millones de libras [18.600.000 kg, aprox.] de harina para apresto de la urdimbre. A esto se sumaba aun un tercio de esa cantidad para el blanqueado y otros procesos. Greg calcula en £ 342.000 anuales para los últimos 10 años el valor total de la harina así consumida. La comparación con los precios de la harina en el continente demostraba que el recargo en el precio de la harina impuesto al fabricante en virtud de los aranceles cerealeros alcanzaba anualmente, él solo, a las £ 170.000. Para 1837 Greg lo estima en por lo menos £ 200.000, y habla de una firma para la cual el recargo en el precio de la harina ascendía a £ 1.000 [133] anuales. En consecuencia de ello, "grandes fabricantes, precavidos y calculadores hombres de negocios, han dicho que 10 horas de trabajo diario serían totalmente suficientes si se derogasen los aranceles cerealeros" ("Reports of the Inspectors of Factories, October 1848", p. 98). Los aranceles cerealeros fueron abolidos; además lo fueron los que gravaban el algodón y otras materias primas; pero apenas se hubo logrado esto, la oposición de los fabricantes contra el bill [ley] de las diez horas fue más violenta que nunca. Y cuando, a pesar de ello, el trabajo fabril de diez horas pronto se convirtió en ley, su primera consecuencia fue una tentativa de disminución general del salario [c].

El valor de las materias primas y auxiliares entra por completo y de una sola vez en el valor del producto para el cual se las consume, mientras que el valor de los elementos del capital fijo sólo entra en la medida de su desgaste, es decir, sólo paulatinamente, en el producto. De allí se desprende que el precio del producto resulta afectado en grado mucho más elevado por el precio de la materia prima que por el del capital fijo, pese a que la tasa de ganancia se determina por la suma del valor global del capital empleado, sin que importe cuánto de él se ha consumido o no. Pero está claro aunque eso sólo se menciona al margen, ya que aquí presuponemos aún que las mercancías se venden a su valor, no importándonos aún en absoluto las oscilaciones de precios provocadas por la competencia que la expansión o restricción del mercado depende del precio de la mercancía individual, y que se halla en relación inversa con el ascenso o descenso de dicho precio. Por eso, en la realidad también resulta que al aumentar el precio de la materia prima, el precio del producto elaborado no aumenta en la misma proporción que aquél, y que al descender el precio de la materia prima tampoco disminuye en la misma proporción. Por eso, en un caso la tasa de ganancia cae por debajo, mientras que en el otro asciende por encima de lo que ocurriría en la venta de las mercancías a su valor.

Además: la masa y el valor de la maquinaria empleada aumentan con el desarrollo de la fuerza productiva del trabajo, pero no en la misma proporción en que aumenta esa fuerza productiva, es decir en que esa maquinaria [134] suministra mayor cantidad de producto. Por lo tanto, en los ramos de la industria en los que entra materia prima, en general, es decir donde el propio objeto de trabajo es ya producto de trabajo anterior, el aumento de la fuerza productiva del trabajo se expresa precisamente en la proporción en la cual una cantidad mayor de materia prima absorbe una cantidad determinada de trabajo, es decir en la

mayor cantidad de materia prima que se transforma en producto, que se elabora para convertirse en mercancía, por ejemplo en una hora de trabajo. Por lo tanto, en la misma proporción en que se desarrolla la fuerza productiva del trabajo, el valor de la materia prima forma un componente constantemente en aumento del valor del producto mercantil, no sólo porque entra por completo en éste, sino porque en cada parte alícuota del producto global disminuyen constantemente tanto la parte constituida por el desgaste de la maquinaria como la parte que constituye el nuevo trabajo agregado. Como consecuencia de este movimiento descendente crece en proporción la otra parte de valor, la que constituye la materia prima, si ese aumento no resulta anulado por una correspondiente disminución de valor por parte de la materia prima, derivado de la creciente productividad del trabajo que se emplea para su propia elaboración. Más aun: puesto que las materias primas y auxiliares, exactamente al igual que el salario, constituyen componentes del capital circulante, es decir que deben ser constantemente repuestos en su totalidad a partir de cada venta del producto, mientras que de la maquinaria sólo cabe reponer el desgaste, y ello en primera instancia en la forma de un fondo de reserva para lo cual, de hecho, no es en modo alguno tan fundamental si cada venta en particular contribuye con su parte a este fondo de reserva, y presuponiendo solamente que toda la venta anual contribuye a él con su participación anual, se revela aquí nuevamente que un aumento en el precio de la materia prima puede cercenar o inhibir todo el proceso de reproducción al no bastar el precio obtenido por la venta de la mercancía para reponer todos los elementos de la misma, o bien al imposibilitar la prosecución del proceso en un nivel adecuado a sus fundamentos técnico, de modo que sólo puede ocuparse una parte de la maquinaria, o bien la [135] maquinaria completa no puede trabajar todo el tiempo habitual.

Por último, los costos causados por los desperdicios se modifican en forma directamente proporcional a las oscilaciones de precios de la materia prima, subiendo y bajando con su ascenso y su descenso. Pero también esto tiene un límite. En 1850 se decía aún: "Hay una fuente de considerables pérdidas provenientes del aumento de precios de la materia prima, que prácticamente no llamaría la atención a alguien que no fuese un hilandero práctico, a saber, las pérdidas por desperdicio. Se me informa que cuando aumenta el algodón, los costos para el hilandero, y en especial los de las calidades inferiores, aumentan en mayor proporción de lo que indica el recargo de precios pagado. Los desechos al fabricar hilados ordinarios ascienden cómodamente a un 15 %; por lo tanto, si este porcentaje causa una pérdida de 1/2 penique por libra en un precio del algodón de 3 1/2 peniques, acrecienta la pérdida por libra a 1 penique en cuanto el algodón aumenta a 7 peniques la libra." ("Reports of the Inspectors of Factories, April 1850", p. 17.)

Pero cuando, a consecuencia de la Guerra Civil Norteamericana el algodón subió a precios no igualados desde hacía casi 100 años, el tenor del informe era totalmente diferente: "El precio que se paga actualmente por los desperdicios de algodón y la reintroducción de los desechos en la fábrica como materia prima, ofrecen cierta compensación por la diferencia existente, en materia de pérdida por desperdicios, entre el algodón indio y el norteamericano. Esta diferencia asciende aproximadamente al 12 1/2 %. La pérdida en la elaboración del algodón indio es del 25 %, de modo que el algodón en realidad le cuesta al hilandero 1/4 más de lo que paga por él [5]. La pérdida por desecho no era tan importante cuando el algodón norteamericano costaba 5 ó 6 peniques la libra, pues no sobrepasaba los 3/4 de penique por libra; pero es muy importante ahora, cuando la libra de algodón cuesta 2 chelines, y por lo tanto la pérdida por desecho asciende a 6 peniques" [6] [7]. ("Reports of the Inspectors of Factories, October 1863, p. 106. [d])

[136]

II) Aumento de valor y de*valorización, liberación y vinculación de capital

Los fenómenos que investigamos en este capítulo presuponen, para su pleno desarrollo, el sistema crediticio y la competencia en el mercado mundial, el cual constituye en general la base y la atmósfera vital del modo capitalista de producción. Pero estas formas más concretas de la producción capitalista sólo pueden explicarse con amplitud luego de haberse comprendido la naturaleza general del capital; además, su exposición se halla fuera del plan de nuestra obra y pertenece a la continuación que, llegado el caso, daremos a la misma [8]. Sin embargo podemos tratar aquí en general los fenómenos señalados en el epígrafe. Los mismos se hallan ligados entre sí, en primer lugar, y en segundo término tanto con la tasa como con la masa de la ganancia. También hay que describirlos brevemente siquiera porque producen la impresión de que no sólo la tasa, sino también la masa de la ganancia que de hecho es idéntica a la masa del plusvalor puede aumentar y disminuir independientemente de los movimientos del plusvalor, sea de la masa o de la tasa de éste.

¿Deben considerarse la liberación y la vinculación de capital por un lado, y el aumento de valor y la desvalorización por el otro, como fenómenos diferentes?

Cabe preguntarse en primer término: ¿Qué entendemos por liberación y vinculación de capital? El aumento de valor y la desvalorización se entienden por sí solos. No significan otra cosa sino que el capital existente, como consecuencia de circunstancias económicas generales cualesquiera ya que no se trata de los destinos particulares [137] de un capital privado cualquiera aumenta o disminuye de valor; es decir que el valor del capital adelantado para la producción se acrecienta o decrece, con prescindencia de su valorización en virtud del plustrabajo que ha empleado.

Entendemos por vinculación de capital que determinadas proporciones dadas del valor global del producto deben ser reconvertidas en los elementos del capital constante o del variable, si es que la producción ha de proseguir en su antigua escala. Entendemos por liberación de capital que una parte del valor global del producto, que hasta ahora debía reconvertirse en capital constante o variable, se torna disponible y excedentario, si es que la producción ha de proseguir dentro de los límites de su antigua escala. Esta liberación o vinculación de capital difieren de la liberación o vinculación de rédito. Si el plusvalor anual de un capital C es, por ejemplo, $= \underline{x}$, como consecuencia del abaratamiento de las mercancías que entran en el consumo de los capitalistas puede bastar \underline{x} a para crear la misma masa de disfrutes, etc., que antes. Por lo tanto, se libera una parte del rédito $= \underline{a}$, que entonces puede servir para aumentar el consumo o para ser reconvertida en capital (para su acumulación). A la inversa: si se requiere $\underline{x} + \underline{a}$ para proseguir el mismo modo de vida, o bien habrá que restringir éste, o de lo contrario habrá que gastar como rédito una parte de los ingresos $= \underline{a}$, que se acumulaba anteriormente.

El alza de valor o la desvalorización pueden afectar al capital constante, al variable, o a ambos, y en el caso del capital constante, a su vez, puede referirse a la parte fija, a la circulante, o a ambas.

En el capital constante hay que tener en cuenta: materias primas y auxiliares, entre las cuales también se cuentan productos semielaborados, que agrupamos aquí bajo el nombre de materias primas, y maquinaria y demás capital fijo.

Con anterioridad hemos considerado especialmente la variación del precio, o en su caso del valor, de la materia prima con relación a su influencia sobre la tasa de ganancia y establecido la ley general de que, bajo circunstancias en lo demás iguales, la tasa de ganancia es inversamente proporcional al valor de la materia prima. Y esto es [138] absolutamente correcto para el nuevo capital que se compromete en un

negocio, es decir donde acaba de efectuarse la inversión del capital, la transformación de dinero en capital productivo.

Pero aparte este capital recién invertido, gran parte del capital ya actuante está en la esfera de circulación, mientras que otra parte se encuentra en la esfera de producción. Una parte se halla en el mercado como mercancía, y debe ser transformada en dinero; otra parte existe como dinero, cualquiera que sea su forma, y debe ser reconvertida en las condiciones de producción, por último, una tercera parte se encuentra dentro de la esfera de producción, parcialmente bajo la forma originaria de los medios de producción, materia prima, material auxiliar, producto semielaborado adquirido en el mercado, maquinaria y demás capital fijo, en parte como producto que aún se halla en la etapa de elaboración. El modo en que actúan en este caso el aumento de valor o la desvalorización depende en ucho de la proporción recíproca en que se hallen estos componentes. Para simplificar el problema dejemos por ahora totalmente a un lado todo el capital fijo, y consideremos sólo la parte del capital constante consistente en materias primas, auxiliares, productos semielaborados, mercancías en proceso de elaboración y terminadas que se hallan en el mercado.

Si aumenta el precio de la materia prima, por ejemplo del algodón, aumentará también el precio de las mercancías de algodón de los productos semielaborados, como el hilado, y de las mercancías terminadas como tejidos, etc. que han sido fabricadas con algodón más barato; asimismo aumenta el valor del algodón no elaborado aún, que se halla en depósito, y también el del algodón en proceso de elaboración. Este último, debido a que se convierte, retroactivamente, en la expresión de más tiempo de trabajo, le agrega al producto en el cual entra como componente un valor mayor al que él mismo poseía al principio y que el capitalista había pagado por él.

Por consiguiente, si una elevación en el precio de la materia prima se halla acompañada por la presencia en el mercado de una masa significativa de mercancías terminadas, cualquiera que sea el grado de dicha terminación, el valor de esas mercancías aumentará y con ello se verificará un aumento en el valor del capital existente. Otro tanto [139] vale para los acopios de materia prima, etc., que se hallan en manos de los productores. Este aumento del valor puede indemnizar al capitalista individual, o inclusive a toda una esfera de producción particular del capital, o más aun que indemnizarlos por el descenso de la tasa de ganancia producido como consecuencia del aumento de precios de la materia prima. Sin entrar aquí en los detalles de los efectos de la competencia, puede observarse no obstante, para completar, que 1) cuando los acopios de materia prima que se hallan en depósito son importantes, contrarrestan el aumento de precios originado en el foco de producción de la materia prima; 2) cuando los productos semilaborados o las mercancías terminadas que se hallan en el mercado gravitan mucho sobre el mismo, impiden que el precio de las mercancías terminadas y los productos semielaborados aumente en proporción al precio de su materia prima.

A la inversa ocurre en el caso de un descenso de precio de la materia prima, el cual, bajo circunstancias en lo demás iguales, eleva la tasa de ganancia. Las mercancías que se hallan en el mercado, los artículos que aún se hallan en la etapa de elaboración y los acopios de materia prima se desvalorizan, y de esa manera se contrarresta el simultáneo ascenso de la tasa de ganancia.

Cuanto menores sean los acopios que se encuentran en la esfera de producción y en el mercado, por ejemplo al término del año comercial, en la época en que vuelve a suministrarse la materia prima en forma masiva por consiguiente después de la cosecha, en el caso de los productos agrícolas, con tanta mayor pureza se manifiestan los efectos de las modificaciones de precios de la materia prima.

En toda nuestra investigación partimos del supuesto de que el aumento o la disminución de los precios

son la expresión de verdaderas oscilaciones de valor. Pero puesto que aquí se trata de los efectos que las oscilaciones de precios ejercen sobre la tasa de ganancia, de hecho resulta indiferente en qué se fundan; lo que aquí se desarrolla vale igualmente si los precios aumentan o disminuyen no como consecuencia de oscilaciones de valor, sino de las influencias del sistema crediticio, de la competencia, etcétera.

Puesto que la tasa de ganancia es igual a la relación entre el excedente de valor del producto y el valor del [140] capital global adelantado, un aumento de la tasa de ganancia emanado de una desvalorización del capital adelantado estaría ligado a una pérdida de valor de capital, lo mismo que una disminución de la tasa de ganancia derivada de un aumento de valor del capital adelantado estaría posiblemente asociada a una ganancia.

En lo que respecta a la otra parte del capital constante, la maquinaria y el capital fijo en general, los aumentos de valor que se verifican en ese aspecto y que se refieren principalmente a edificios, tierras, etc., no resultan explicable sin la teoría de la renta de la tierra, por lo cual no es éste el lugar para tratarlos. Pero para la desvalorización tienen importancia general:

1) Los constantes perfeccionamientos que, en términos relativos, despojan de su valor de uso, y en consecuencia también de su valor, a la maquinaria, instalaciones fabriles, etc., ya existentes. Este proceso actúa violentamente, sobre todo en la primera época de la introducción de nueva maquinaria, antes de que ésta haya alcanzado determinado grado de madurez, y cuando por consiguiente se vuelve constantemente anticuada antes de haber tenido tiempo de reproducir su valor. Es ésta una de las razones de la desmedida prolongación del tiempo de trabajo habitual en esta clase de épocas, del trabajo de turnos alternados diurnos y nocturnos, para que el valor de la maquinaria se reproduzca en un lapso más breve, sin que haya que calcular en demasía el desgaste de la misma [e]. Si en cambio el tiempo breve de acción de la maquinaria (su breve plazo vital frente a perfeccionamientos previsibles) no se compensa de este modo, transferiría al producto una parte de valor demasiado grande en concepto de desgaste moral, de modo que ella misma no podría competir con el trabajo manual [9] [10].

[141] [f] Cuando la maquinaria y el equipamiento de edificios en general, el capital fijo han alcanzado cierta madurez, de modo que permanecen inalterados por un tiempo más bien prolongado, cuando menos en su construcción fundamental, se produce una desvalorización similar como consecuencia de perfeccionamientos en los métodos de reproducción de ese capital fijo. El valor de la maquinaria, etc., desciende ahora no porque sea rápidamente desplazada o desvalorizada en cierto grado por otra maquinaria más nueva y productiva, sino porque ahora se la puede reproducir a menor costo. Es éste uno de los motivos por los cuales los grandes establecimientos industriales a menudo sólo florecen en segundas manos, luego de haber quebrado su primer propietario; el segundo, que los ha comprado baratos, comienza por ello su producción desde un principio con un desembolso menor de capital. En la agricultura en especial salta a la vista que las mismas razones que elevan o deprimen el precio del producto también hacen aumentar o abaten el valor del capital, porque este mismo se compone, en gran parte, de aquel producto, grano, ganado, etcétera. (Ricardo [11])

Quedaría por mencionar aún el capital variable.

En la medida en que el valor de la fuerza de trabajo aumenta porque aumenta el valor de los medios de subsistencia requeridos para su reproducción, o viceversa, en la medida en que disminuye porque disminuye el valor de dichos medios de subsistencia y el aumento de valor y la desvalorización del capital variable no expresan otra cosa que estos dos casos, al permanecer constante la duración de la jornada laboral el descenso del plusvalor corresponde a esa alza y el aumento del plusvalor corresponde a esa desvalorización. Pero al mismo también pueden estar asociadas con éstas otras circunstancias la

liberación y la vinculación del capital que no han sido examinadas [142] anteriormente y que ahora hemos de examinar con brevedad.

Si baja el salario como consecuencia de un descenso de valor de la fuerza de trabajo (a lo cual hasta puede estar ligado un ascenso en el precio real del trabajo), se liberará en consecuencia una parte del capital desembolsado hasta el momento en salarios. Ocurre una liberación de capital variable. Para nuevo capital a invertir, esto tiene simplemente el efecto de que funciona con una tasa de plusvalor aumentada. Con menos dinero que antes se pone en movimiento la misma cantidad de trabajo, y de esta manera se eleva la parte impaga del trabajo a expensas de la parte paga. Pero para capital que ya ha estado ocupado hasta el presente no sólo se eleva la tasa del plusvalor, sino que además se libera una parte del capital que hasta ahora se desembolsaba en salarios. Hasta aquí estaba vinculado y constituía una parte estable que se desprendía de lo obtenido con la venta del producto, una parte que debía desembolsarse en salarios, funcionar como capital variable, si es que el negocio debía proseguir en su antigua escala. Ahora esta parte se torna disponible, y por consiguiente puede ser utilizada como nueva inversión de capital, tanto para la ampliación del mismo negocio como para desempeñar sus funciones en otra esfera de la producción. Supongamos, por ejemplo, que originariamente se requerían £ 500 para poner en movimiento 500 obreros por semana, y que para ello ahora sólo se requieren £ 400. Entonces, si la masa del valor producido era en ambos casos = £ 1.000, la masa del plusvalor semanal era, en

500
el primer caso = £ 500, y la tasa del plusvalor = 100 % ;

500
pero después de la rebaja de salarios la masa del plusvalor es £ 1.000 - £ 400 = £ 600, y su tasa es
600
= 150 %. Y este aumento de la tasa de plusvalor

400
es el único efecto para quien, con un capital variable de £ 400 y el correspondiente capital constante, invierte en un nuevo negocio en la misma esfera de producción. Pero en un negocio ya en funcionamiento, en este caso no sólo la masa del plusvalor habrá aumentado de £ 500 a £ 600 y la tasa de plusvalor de 100 a 150 % como consecuencia de la desvalorización del capital variable; además se han [143] liberado £ 100 de capital variable, con las cuales puede volver a explotarse trabajo. Por lo tanto, la misma cantidad de trabajo no sólo se explota más lucrativamente, sino que, en virtud de la liberación de las £ 100, también pueden explotarse, con el mismo capital variable de £ 500, más obreros que antes, y con la tasa elevada.

Veamos ahora el caso inverso. Supongamos que la proporción originaria de distribución del producto, con 500 obreros ocupados, es = $400v + 600pv = 1.000$, es decir que la tasa del plusvalor = 150 %. En consecuencia, en este caso el obrero recibe semanalmente £ $4/5 = 16$ chelines. Si a consecuencia del aumento de valor del capital variable 500 obreros cuestan ahora semanalmente £ 500, el salario semanal de cada uno de ellos será = £ 1, y £ 400 sólo podrán poner en movimiento a 400 obreros. Por consiguiente, si se pone en movimiento el mismo número de obreros que hasta el presente, tendremos $500v + 500pv = 1.000$; la tasa de plusvalor habría descendido de 150 a 100 %, es decir en $1/3$. Para un nuevo capital a invertir el único efecto sería éste: el de la disminución de la tasa del plusvalor. Bajo circunstancias en lo demás iguales, la tasa de ganancia hubiese descendido correspondientemente, aunque no en la misma proporción. Por ejemplo si $c = 2.000$, tendremos en un caso $2.000c + 400v + 600pv = 3.000$. $pv' = 150 \%$,

600
 $g' = 25\%$. En el segundo caso, $2.000c + 500v + 500pv =$
2.400
500
 $= 3.000$, $pv' = 100\%$; $g' = 20\%$. En cambio,
2.500

para el capital ya en funcionamiento los efectos serían dobles. Con £ 400 de capital variable, ahora sólo pueden ocuparse 400 obreros, y ello con una tasa de plusvalor del 100 %. Por lo tanto, sólo suministran un plusvalor global de £ 400. Dado que además un capital constante de un valor de £ 2.000 requiere 500 obreros para ponerlo en movimiento, 400 obreros sólo pondrán en movimiento un capital constante por valor de £ 1.600. En consecuencia, si ha de proseguirse la producción en la escala vigente hasta ese momento, sin detener 1/5 de la maquinaria, habrá que aumentar el capital variable en £ 100 para seguir ocupando a 500 obreros, como antes; y esto sólo es posible vinculando capital hasta ese momento disponible, haciendo [144] que una parte de la acumulación que debía servir para la expansión sirva ahora solamente como complemento, o que se agregue al antiguo capital una parte destinada a ser gastada como rédito. Con un desembolso de capital variable incrementado en £ 100 se producen entonces £ 100 menos de plusvalor. Para poner en movimiento el mismo número de obreros es menester más capital, y al mismo tiempo queda reducido el plusvalor que suministra cada obrero individual.

Las ventajas que surgen de la liberación de capital variable y las desventajas que emanan de su vinculación sólo existen, en ambos casos, para el capital ya invertido, y que por ello se reproduce en condiciones dadas. Para nuevo capital a invertir, la ventaja, por un lado, y la desventaja, por el otro, se limitan al aumento y a la disminución, respectivamente, de la tasa del plusvalor, y al cambio correspondiente aunque en modo alguno proporcional de la tasa de la ganancia.

La liberación y vinculación de capital variable que acabamos de examinar es la consecuencia de la desvalorización y del aumento de valor de los elementos del capital variable, es decir de los costos de reproducción de la fuerza de trabajo. Pero también podría liberarse capital variable si, a consecuencia del desarrollo de la fuerza productiva, y manteniéndose constante la tasa del salario, se requiriesen menos obreros para poner en movimiento la misma masa de capital constante. Del mismo modo puede darse, a la inversa, una vinculación de capital variable adicional, si como consecuencia de la disminución de la fuerza productiva del trabajo se requiriesen más obreros para una misma masa de capital constante. En cambio, si una parte del capital que antes se empleaba como variable se utiliza ahora en forma de capital constante, es decir si sólo tiene lugar una diferente distribución entre las partes componentes del mismo capital, ello tiene por cierto influencia sobre la tasa del plusvalor así como sobre la de la ganancia, pero no pertenece al rubro aquí considerado de vinculación y liberación de capital.

Como ya hemos visto, el capital constante también puede ser vinculado o desvinculado como consecuencia del aumento de valor o desvalorización de los elementos que lo integran. Haciendo abstracción de ello, sólo es [145] posible una vinculación del mismo (sin que, por ejemplo, una parte del capital variable se transforme en capital constante) si aumenta la fuerza productiva del trabajo, es decir si la misma masa de trabajo genera mayor producto y por ende pone en movimiento más capital constante. Otro tanto puede ocurrir bajo ciertas circunstancias si disminuye la fuerza productiva, como por ejemplo en la agricultura, de modo que la misma cantidad de trabajo, para dar como resultado el mismo producto, necesita más medios de producción, por ejemplo más siembra o abono, drenaje, etc. Puede liberarse capital constante sin desvalorización si, mediante mejoras, empleo de fuerzas naturales, etc., se pone a un

capital constante de menor valor en condiciones de prestar técnicamente los mismos servicios que prestaba anteriormente otro de mayor valor.

Hemos visto en el tomo II que luego de haber sido transformadas las mercancías en dinero, de haber sido vendidas, una parte determinada de ese dinero debe reconvertirse nuevamente en los elementos materiales del capital constante, y ello en las proporciones en que lo requiere el carácter técnico determinado de cada esfera dada de producción. En este sentido, en todos los ramos el elemento más importante haciendo abstracción del salario, es decir del capital variable es la materia prima, incluyendo los materiales auxiliares, que son especialmente importantes en ramos de la producción en los que no entra una materia prima propiamente dicha, como en la minería y en la industria extractiva en general. La parte del precio que debe reponer el desgaste de la maquinaria entra más bien idealmente en el cómputo mientras la maquinaria aún está en condiciones de trabajar, no importa tanto si se la paga y repone en dinero hoy o mañana, o en qué etapa del tiempo de rotación del capital. Si aumenta el precio de la materia prima, puede ser imposible reponerlo por completo a partir del valor de la mercancía luego de deducido el salario. Por ello, violentas oscilaciones de precios acarrearán interrupciones, grandes colisiones y hasta catástrofes en el proceso de reproducción. Son especialmente los productos agrícolas propiamente dichos, las materias primas provenientes de la naturaleza orgánica, las que están sujetas a esta clase de oscilaciones de valor como consecuencia de cambio en los rendimientos de las cosechas, etc. (aún hacemos abstracción por completo del sistema crediticio). [146] La misma cantidad de trabajo puede presentarse aquí, como consecuencia de condiciones naturales incontrolables, de lo favorable o desfavorable de las estaciones, etc., en cantidades de valores de uso sumamente diferentes, y una medida determinada de dichos valores de uso tendrá, en consecuencia, un precio suamente diferente. Si, por ejemplo, el valor \underline{x} se representa en 100 libras de la

\underline{x}
mercancía \underline{a} , el precio de una libra será de $\underline{a} = \frac{\underline{x}}{100}$; si se

representa en 1.000 libras de \underline{a} , el precio de una libra

\underline{x}
será de $\underline{a} = \frac{\underline{x}}{1.000}$, etc. Por lo tanto, éste es uno de

los elementos de estas oscilaciones del precio de la materia prima. Un segundo elemento, que sólo se menciona aquí para completar el cuadro ya que tanto la competencia como el sistema crediticio aún se hallan aquí fuera de nuestra consideración es el que sigue: esta fundado en la naturaleza de las cosas el hecho de que las sustancias vegetales y animales, cuyo crecimiento y producción se hallan sometidos a determinadas leyes orgánicas, ligadas a ciertos lapsos naturales, no puedan aumentarse súbitamente en la misma medida en que se aumentan, por ejemplo, las máquinas y otro capital fijo, como carbón, minerales, etc., cuyo incremento, presuponiendo la existencia de las restantes condiciones naturales, puede ocurrir en el menor plazo posible en un país industrialmente desarrollado. De ahí que sea posible y en la producción capitalista desarrollada hasta inevitable que la producción y aumento de la parte del capital constante que consta de capital fijo, maquinaria, etc., logre una significativa ventaja sobre la parte del mismo que consta de materias primas orgánicas, de modo que la demanda de esas materias primas crece más rápidamente que su oferta, por lo cual aumenta su precio. Este aumento del precio trae aparejado, de hecho, 1) que esas materias primas se traigan desde distancias mayores, ya que su mayor precio cubre mayores gastos de transporte, 2) que la producción de las mismas aumente, circunstancia que,

como es natural, aunque acaso sólo un año más tarde, puede incrementar realmente la cantidad de productos, y 3) que se aprovechen toda clase de sucedáneos anteriormente no utilizados, procediéndose más económicamente con los desperdicios. Cuando el [147] aumento de los precios comienza a influir muy perceptiblemente sobre la extensión de la producción y de la oferta, las más de las veces ya se ha producido el punto de inflexión en el cual, como consecuencia del prolongado aumento de la materia prima y de todas las mercancías en las cuales entra como elemento, disminuye la demanda y se produce también, en consecuencia, una reacción en el precio de la materia prima. Al margen de las convulsiones que esto origina por la devaluación de capital en diferentes formas, también se producen otras circunstancias igualmente dignas de mención.

Pero por lo pronto, de lo dicho hasta el presente ya resulta claro que cuanto más desarrollada esté la producción capitalista, y cuanto mayores sean, por ende, los medios para un aumento súbito y sostenido de la parte del capital constante integrada por maquinaria, etc., cuanto más rápida sea la acumulación (como ocurre principalmente en tiempos de prosperidad), tanto mayor será la sobreproducción relativa de maquinaria y del restante capital fijo, y tanto más frecuente será la subproducción relativa de las materias primas vegetales y animales, tanto más intenso será el anteriormente descrito ascenso de su precio y la reacción correspondiente a dicho aumento.

Tanto más frecuentes son, por lo tanto, las revulsiones que se fundan en esta violenta oscilación de los precios como uno de los elementos principales del proceso de reproducción.

Pero si se produce el colapso de esos precios elevados, porque su ascenso ha producido en parte una disminución de la demanda, pero por la otra una ampliación de la producción en un caso, y un abastecimiento desde regiones productoras más alejadas y que hasta el presente se habían utilizado menos o nada en absoluto, en otro caso, ocasionándose con ambos una oferta de materias primas que superaba a la demanda especialmente superándola con los antiguos precios elevados, el resultado debe considerarse desde diferentes puntos de vista. El súbito colapso del precio de los productos en bruto pone cortapisas a su reproducción, y de ese modo se restablece el monopolio de las regiones originarias, que producen en las condiciones más favorables; restablecido acaso con ciertas restricciones, pero restablecido a pesar de todo. Por cierto que la reproducción de las materias primas prosigue, como [148] consecuencia del impulso dado, en una escala ampliada, especialmente en aquellos países que poseen en mayor o menor grado el monopolio de esa producción. Pero la base sobre la cual se efectúa la producción como consecuencia de la ampliación de la maquinaria, etc., y que ahora, luego de algunas oscilaciones, debe considerarse como nueva base normal, como nuevo punto de partida, está sumamente ampliada por los procesos ocurridos durante el último ciclo de la rotación. Pero durante éste, la reproducción que acaba de incrementarse ha experimentado nuevamente una considerable inhibición en una parte de las fuentes secundarias de abastecimiento. Así, por ejemplo, los cuadros de exportación muestran a primera vista cómo durante los últimos 30 años (hasta 1865) la producción algodonera de la India aumenta cuando se produce una merma en la norteamericana, y luego vuelve a disminuir súbitamente en forma más o menos duradera. Durante la época de encarecimiento de las materias primas, los capitalistas industriales se agrupan, forman asociaciones para regular la producción. Así ocurrió, por ejemplo, luego del alza de los precios del algodón en 1848 en Manchester, y en forma similar con la producción del lino en Irlanda. Pero apenas ha pasado el impulso inmediato y el principio general de la competencia de "comprar en el mercado más barato" (en lugar de favorecer la capacidad de producción en los países adecuados de origen, como lo pretenden aquellas asociaciones, al margen del precio inmediato y momentáneo al cual puedan entregar el producto en ese instante), es decir, apenas el principio de la competencia vuelve a

imperar soberano, se vuelve a dejar en manos de los "precios" la regulación de la oferta. Cualquier idea acerca de un control colectivo, amplio y previsor de la producción de las materias primas un control que, en general, también resulta totalmente incompatible con las leyes de la producción capitalista, y que por ello siempre queda en buenas intenciones o se limita a medidas excepcionalmente colectivas en momentos de gran peligro y perplejidad inmediatos cede su lugar a la creencia de que la oferta y la demanda han de regularse mutuamente [12]. La superstición de los capitalistas es [149] tan grosera en lo tocante a este punto, que hasta los inspectores de fábricas quedan estupefactos al respecto, una y otra vez, en sus informes. La alternancia de años buenos y malos también produce nuevamente, como es natural, materias primas más baratas. Al margen de los efectos inmediatos que esto tiene sobre la extensión de la demanda, se suma la anteriormente mencionada influencia sobre la tasa de ganancia, como estímulo. Y el proceso anterior, con la paulatina superación de la producción de materias primas por parte de la producción de maquinaria, etc., se repite luego en mayor escala. El mejoramiento real de la materia prima, de modo que se la suministrase no sólo según su cantidad, sino también según la calidad requerida por ejemplo algodón de calidad norteamericana proveniente de la India requeriría una demanda Europea muy prolongada, regularmente creciente y constante (haciendo abstracción por completo de las condiciones económicas bajo las cuales se halla el productor indio en su patria). Pero de ese modo la esfera de la producción de las materias primas sólo se modifica de manera intermitente, ora ampliándose en forma súbita, ora volviendo a contraerse violentamente. Todo esto, lo mismo que el espíritu de la producción capitalista en general, puede estudiarse muy bien con la crisis del algodón de [150] 1861-1865, a lo cual se sumó aun el hecho de que por momentos faltó por completo una materia prima que constituye uno de los elementos más esenciales de la reproducción. Pues también puede aumentar el precio mientras que la oferta es abundante, pero ello bajo condiciones más dificultosas. O bien puede haber una verdadera escasez de materia prima. En la crisis del algodón ocurrió originariamente esto último.

Por ello, cuanto más nos acercamos en la historia de la producción al presente inmediato, tanto más regularmente hallamos, especialmente en los ramos decisivos de la industria, la alternancia constantemente repetida entre un encarecimiento relativo y la posterior desvalorización, de él resultante, de las materias primas tomadas de la naturaleza orgánica. Ilustraremos lo desarrollado hasta el presente mediante los siguientes ejemplos, recogidos de informes de los inspectores fabriles.

La moraleja de la historia, que también puede extraerse de la precedente consideración acerca de la agricultura, es ue el sistema capitalista se opone a una agricultura racional, o que la agricultura racional es incompatible con el sistema capitalista (pese a que éste promueve su desarrollo técnico), y que necesita la mano de los pequeños campesinos que trabajan personalmente, o bien el control de los productores asociados.

Trascribimos a continuación las ilustraciones que acabamos de mencionar, de los informes fabriles ingleses [g].

"La situación de los negocios ha mejorado; pero el ciclo de épocas buenas y malas se abrevia con el aumento de la maquinaria, y así como con ello aumenta la demanda de materias primas, también se repiten con mayor frecuencia las oscilaciones en el estado de los negocios... Por el momento no sólo se ha restablecido la confianza después del pánico de 1857, sino que hasta el propio pánico parece estar casi completamente olvidado. El que este mejoramiento dure o no depende en gran medida del [151] precio de las materias primas. Ya se me presentan indicios de que en algunos casos se ha alcanzado el máximo, pasado el cual la fabricación se torna cada vez menos lucrativa, hasta que termina finalmente por dejar de

dar ganancias del todo. Si por ejemplo tomamos los fructíferos años del negocio del worsted [estambre] de 1849 a 1850, advertimos que el precio de la lana peinada inglesa se hallaba en 13 peniques y el de la australiana de 14 a 17 peniques la libra, y que en el promedio del decenio 1841-1850 el precio medio de la lana inglesa jamás superó los 14 peniques, ni el de la australiana los 17 peniques. Pero a comienzos del desastroso año de 1857, la lana australiana se hallaba en 23 peniques; en diciembre, en el peor momento del pánico, bajó a 18 peniques, pero en el curso de 1858 volvió a subir al precio actual de 21 peniques. La lana inglesa comenzó asimismo en 1857 a 20 peniques, subió en abril y setiembre a 21 peniques, bajó en enero de 1858 a 14 peniques, y desde entonces aumentó a 17 peniques, de modo que se halla en 3 peniques la libra por encima del promedio de los 10 años citados... En mi opinión, esto demuestra o que se han olvidado las quiebras de 1857, debidas a precios similares; o que sólo se produce escasamente la cantidad de lana que pueden hilar los husos existentes; o bien que los precios de los tejidos experimentarán un constante aumento... Pero en mi experiencia de hasta este momento he visto cómo en un período increíblemente breve los husos y telares no sólo han multiplicado su cantidad, sino también su velocidad operativa; que además nuestra exportación lanera a Francia ha aumentado casi en la misma proporción, mientras que tanto en el interior como en el exterior la edad media de las ovejas disminuye de manera constante, ya que la población aumenta rápidamente y los criadores desean transformar su hacienda en dinero con la mayor rapidez posible. Por eso, a menudo he sentido inquietud al ver a gente que, desconociendo esto, invertía su destreza y su capital en empresas cuyo éxito depende del abastecimiento de un producto que sólo puede multiplicarse en virtud de determinadas leyes orgánicas... La situación de la oferta y la demanda de todas las materias primas... parece explicar muchas fluctuaciones en el negocio del algodón, lo mismo que la situación del mercado lanero inglés en el otoño de 1857 y la consiguiente crisis [152] de los negocios" [13]. (Robert Baker en "Reports of the Inspectors of Factories, October 1858", pp. 56-61.)

La época de esplendor de la industria del worsted del West Riding, en Yorkshire, se produjo en 1849-1850. En esa región se ocuparon, en esta industria, 29.246 personas en 1838, 37.060 en 1843, 48.097 en 1845, y 74.891 en 1850. En el mismo distrito había, en 1838, 2.768 telares mecánicos, 11.458 en 1841, 16.870 en 1843, 19.121 en 1845 y 29.539 en 1850 ("Reports of the Inspectors of Factories, October 1850", p. 60.). Ya en octubre de 1850 comenzó a tornarse sospechoso este florecimiento de la industria de la lana peinada. En su informe de abril de 1851 dice el subinspector Baker acerca de Leeds y Bradford: "Desde hace algún tiempo, el estado de los negocios es sumamente insatisfactorio. Los dueños de hilanderías de lana peinada pierden rápidamente sus beneficios de 1850, y la mayor parte de los propietarios de tejedurías tampoco progresa mucho. Creo que en este momento hay más maquinaria lanera detenida que nunca antes, y también los hilanderos de lino despiden obreros y dejan máquinas paradas. Los ciclos de la industria textil son ahora extremadamente inciertos, y creo que pronto llegaremos a la convicción... de que no se guarda una relación entre la capacidad productiva de los husos, la cantidad de la materia prima y el aumento de la población" (p. 52).

Otro tanto vale para la industria algodonera. En el informe de octubre de 1858 que acabamos de citar se dice: "Desde que se han fijado los horarios de trabajo en las fábricas, las cantidades de consumo de materia prima, de producción y de los salarios se han reducido, en todas las industrias textiles, a una simple regla de tres... Cito de una disertación reciente... del señor Baynes, el actual intendente de Blackburn, sobre la industria algodonera, en la cual compuso la estadística industrial de su propia región con la mayor exactitud posible:

«Cada caballo de fuerza mecánica real mueve 450 husos de self-actor [hiladora automática] además de la

maquinaria de prehiladoó 200 husos de throstle [telar continuo] ó 15 [153] telares para paño de 40 pulgadas [1,02 m, aprox.] de ancho, además de devanaderas, tundidoras, y aprestadoras [14]. Cada caballo de fuerza ocupa, en el hilado, a 2 1/2 obreros, mientras que ocupa a 10 en el tejido; su salario medio es ampliamente de 10 1/2 chelines por persona y por semana... Los números medios elaborados son los números 30-32 para la urdimbre y 34-36 para la trama; si suponemos que el hilado producido semanalmente es de 13 onzas [0,369 kg] por huso, ello arroja 824.700 libras [364.000 kg, aprox.] de hilado por semana, para lo cual se consumen 970.000 libras [440.000 kg, aprox.] ó 2.300 fardos de algodón al precio de £ 28.300... En nuestro distrito (en un círculo alrededor de Blackburn con un radio de 5 millas inglesas) [Aprox. 8 km.], el consumo semanal de algodón es de 1.530.000 libras [Unos 694.000 kg.] ó 3.650 fardos al precio de costo de £ 44.625. Esto equivale a 1/18 de todo el algodón hilado en el Reino Unido y 1/6 de todo lo que se teje a máquina.»

Por consiguiente, según los cálculos del señor Baynes el número total de husos de algodón del Reino [unido] sería de 28.800.000, y para mantenerlos plenamente ocupados se requerirían anualmente 1.432.080.000 libras [Aprox. 650.577.000 kg.] de algodón. Pero la importación de algodón, luego de deducida la exportación, sólo fue de 1.022.576.832 libras [463.830.625 kg.] en 1856 y 1857; por lo tanto, necesariamente debió haberse producido un déficit de 409.503.168 libras [185.746.542 kg.]. El señor Baynes, quien tuvo la amabilidad de comentar este punto conmigo, cree que un cálculo del consumo anual de algodón fundado en el consumo del distrito de Blackburn resultaría demasiado elevado como consecuencia de la diferencia no sólo entre los números hilados, sino también en lo que respecta a las excelencias de la maquinaria. Estima el consumo global anual de algodón del Reino Unido en 1.000 millones de libras [Unos 453.600.000 kg.]. Pero si tiene razón y realmente hay un exceso de oferta por un monto de 22 1/2 millones [10.200.000 kg, aprox.], la oferta [154] y la demanda casi parecen hallarse ahora en equilibrio, aun sin que consideremos los husos y los telares adicionales que, según el señor Baynes, se hallan en proceso de instalación en su propio distrito y, a juzgar por ello, presumiblemente también en otros distritos" (pp. 59, 60, 61).

III) Ilustración general: la crisis algodonera de 1861-1865

Antecedentes: 1845-1860

1845. Florecimiento de la industria algodonera. Bajísimo precio del algodón. A ese respecto dice Leonard Horner: "Durante los últimos ocho años no he conocido ningún período de negocios tan animado como el que, predominó durante el verano y el otoño últimos, particularmente en la hilatura de algodón. A través de todo ese semestre he obtenido semana a semana comunicaciones de nuevas inversiones de capital en fábricas, ora se trataba de fábricas nuevas que se construían, ora las pocas que se encontraban vacías habían hallado nuevos arrendatarios, ora se expandían fábricas que se hallaban en actividad, instalándose nuevas y más potentes máquinas de vapor y multiplicándose la maquinaria de trabajo." ("Reports of the Inspectors of Factories, October 1845", p. 13.)

1846. Comienzan las quejas. "Desde hace ya bastante tiempo los dueños de fábricas algodoneras me han presentado muy regularmente quejas acerca del estado de depresión de sus negocios... Durante las últimas 6 semanas, diversas fábricas han comenzado a trabajar a jornada reducida, habitualmente 8 horas diarias en lugar de 12; esto parece difundirse... Ha tenido lugar un gran aumento de precio del algodón y... no sólo no sube el precio del producto fabril, sino que... sus precios son más bajos que antes del aumento del algodón. El gran incremento en el número de fábricas de algodón durante los últimos 4 años tiene que haber traído como consecuencia, por una parte, un fuerte aumento de la demanda de materia prima, y por

la otra, un fuerte aumento, en el mercado, de la oferta de productos fabriles, ambas causas tienen que haber contribuido a provocar la reducción de la ganancia, mientras que permanecían inalteradas la oferta de materia prima y la demanda de productos fabriles, pero sus efectos fueron mucho mayores aun, puesto que por un lado [155] la oferta de algodón era nuevamente insuficiente, mientras que por el otro la demanda de productos fabriles disminuyó en diversos mercados internos y externos." ("Reports of the Inspectors of Factories, October 1846", p. 10.)

La creciente demanda de materia prima y la saturación del mercado con productos fabriles van, naturalmente, juntas. Dicho sea de paso, la expansión de la industria de ese momento y la subsiguiente paralización no se limitaron a los distritos algodoneros. En el distrito de la lana peinada de Bradford en 1836 sólo había 318 fábricas, mientras que en 1846 eran 490. Estos guarismos no expresan, ni con mucho, el verdadero aumento de la producción, puesto que al mismo tiempo las fábricas ya existentes se ampliaron considerablemente. Esto también vale en especial para las hilanderías de lino. "Todas ellas contribuyeron en mayor o menor grado, durante los últimos 10 años, al abarrotamiento del mercado, al cual hay que atribuir, en su mayor parte, la actual paralización de los negocios... La situación deprimida de los negocios surge como consecuencia totalmente natural de una tan rápida expansión de las fábricas y de la maquinaria." ("Reports of the Inspectors of Factories, October 1846", p. 30.)

1847. En octubre, crisis dineraria. Tasa de descuento del 8 %. Anteriormente se había producido ya el desastre de la estafa ferroviaria y de las letras giradas fraudulentamente sobre las Indias Orientales. Sin embargo: "El señor Baker suministra detalles sumamente interesantes acerca del aumento, producido durante los últimos años, en la demanda de algodón, lana y lino como consecuencia de la expansión de estas industrias. Considera que el aumento de la demanda de esas materias primas, en especial la que se produjo en un momento en el cual su oferta cayó muy por debajo del término medio, es casi suficiente como para explicar la actual depresión de estos ramos de los negocios, aun sin acudir al auxilio del descalabro del mercado dinerario. Este punto de vista resulta totalmente corroborado por mis propias observaciones y por lo que he sabido de boca de gente entedida en los negocios. Estos diversos ramos de los negocios estaban ya todos muy deprimidos cuando aún se conseguían fácilmente descuentos al 5 % y a menos. En cambio, la oferta de seda cruda era abundante, los precios moderados y los negocios concordantemente animados hasta que... las últimas 2 ó 3 semanas, la [156] crisis dineraria afectó indudablemente no sólo a los propios industriales sederos, sino más aun a sus clientes principales, los fabricantes de artículos de modas. Un vistazo a los informes oficiales demuestra que la industria algodонера aumentó en casi un 27 % durante los últimos tres años. En consecuencia el algodón, hablando en números redondos, aumentó de 4 a 6 peniques la libra, mientras que el hilado, gracias al aumento de la oferta, se halla apenas poca cosa por encima de su precio anterior. La industria lanera comenzó a expandirse en 1836; desde entonces ha crecido en un 40 % en Yorkshire, y más aun en Escocia. Mayor aun es el crecimiento de la industria del worsted [estambre] [15]. En este terreno, los cálculos para el mismo lapso arrojan una expansión de más del 74 %. En consecuencia, el consumo de lana sucia ha sido enorme. La industria del lienzo muestra, desde 1839, un aumento del 25 % aproximadamente en Inglaterra, del 22 % en Escocia, y casi del 90 % en Irlanda [16]; al producirse al mismo tiempo malas cosechas de lino, la consecuencia de ello fue que la materia prima aumentó en £ 10 por tonelada, mientras que el precio del hilado bajó en 6 peniques por madeja." ("Reports of the Inspectors of Factories, October 1847", pp. 30, 31.)

1849. Desde los últimos meses de 1848 se reaniman los negocios. "El precio del lino, que estaba tan bajo que aseguraba una ganancia razonable bajo casi todas las circunstancias futuras posibles, indujo a los

fabricantes a proseguir constantemente sus negocios. [...] A comienzos del año, los fabricantes de lana estuvieron muy intensamente ocupados durante un tiempo,... pero me temo que las consignaciones de mercancías de lana a menudo toman el lugar de la demanda real, y que los períodos de prosperidad aparente, es decir de plena ocupación, no siempre coinciden con períodos de demanda genuina. [157] Durante algunos meses, el negocio del worsted fue particularmente bueno... A comienzos del período mencionado, el precio de la lana era bajísimo; los dueños de hilanderías se habían cubierto comprando a precios ventajosos, y seguramente que también en cantidades significativas. Al aumentar el precio de la lana con los remates de la primavera, los hilanderos obtuvieron las consiguientes ventajas, y las conservaron puesto que la demanda de productos manufacturados se tornó considerable y apremiante." ("Reports of the Inspectors of Factories, [April] 1849", p. 42.)

"Si observamos las variaciones en el estado de los negocios ocurridas en los distritos fabriles [...] de 3 ó 4 años a esta parte, creo que tenemos que admitir que en alguna parte hay una gran causa de perturbaciones... ¿No será que la ingente fuerza productiva de la maquinaria acrecentada ha agregado un nuevo elemento?" ("Reports of the Inspectors of Factories, April 1849", pp. 42, 43.)

En noviembre de 1848, en mayo y el verano de 1849, hasta octubre, los negocios cobraron cada vez mayor empuje. "Esto se aplica más que nada a la fabricación de telas de lana peinada, agrupada en torno a Bradford y Halifax; en ninguna época anterior, este negocio adquirió siquiera aproximadamente su extensión actual... La especulación con la materia prima y la incertidumbre acerca de su probable oferta ha despertado, desde siempre, mayor excitación y oscilaciones más frecuentes en la industria algodonera que en cualquier otro ramo de los negocios. Por el momento [...] se verifica una acumulación de acopios de mercancías más bastas de algodón, lo cual inquieta a los pequeños propietarios de hilanderías y ya los perjudica, de manera que varios de ellos trabajan a jornadas reducidas." ("Reports of the Inspectors of Factories, October 1849", pp. 64, 65.)

1850. Abril. Prosigue la animación de los negocios. La excepción: "Gran depresión en una parte de la industria algodonera [...] a causa de una insuficiente oferta de materia prima precisamente para los números de hilados gruesos y los tejidos pesados... Se teme que el aumento de la maquinaria recientemente instalada para el negocio del worsted producirá una reacción similar. El señor Baker calcula que sólo en 1849, y en este ramo de la actividad, el producto de los telares ha aumentado en un 40 %, y el [158] de los husos en un 25-30 %, y la expansión prosigue aún en la misma proporción." ("Reports of the Inspectors of Factories, April 1850", p. 54.)

1850. Octubre. "El precio del algodón prosigue... causando una considerable depresión en este ramo de la industria, especialmente para aquellas mercancías en las que la materia prima constituye una parte considerable de los costos de producción [...]. En muchos casos, el gran aumento de precio de la seda cruda también produjo una presión en este ramo." ("Reports of the Inspectors of Factories, October 1850", p. 14.)

Según el informe de la comisión de la Real Sociedad para el Cultivo del Lino en Irlanda, el alto precio del lino, manteniéndose bajos los precios de otros productos agrícolas, había asegurado un considerable incremento de la producción de lino para el año siguiente (p. 33).

1853. Abril. Gran prosperidad. "En ningún momento de los 17 años durante los cuales he tomado conocimiento oficial de la situación del distrito fabril de Lancashire, he visto una prosperidad general semejante; la actividad es extraordinaria en todos los ramos", dice Leonard Horner. ("Reports of the Inspectors of Factories, April 1853", p. 19.)

1853. Octubre. Depresión de la industria algodonera. "Sobreproducción." ("Reports of the Inspectors of

Factories, October 1853", p. 15.)

1854. Abril. "El negocio de la lana, a pesar de no estar animado, ha brindado ocupación en todas las fábricas, lo mismo la industria algodonera. El negocio del worsted fue irregular, en general, a lo largo de todo el semestre anterior... En la fabricación de lienzo hubo perturbaciones como consecuencia de la disminución de la oferta de lino y cáñamo de Rusia durante la Guerra de Crimea." ("Reports of the Inspectors of Factories, [April] 1854", p. 37.)

1859. "Los negocios aún están deprimidos en la fabricación escocesa de lienzo... puesto que la materia prima es escasa y cara, la reducida calidad de la cosecha pasada en los países del Báltico, desde los cuales importábamos el grueso de nuestros abastecimientos, ejercerá efectos nocivos sobre los negocios de este distrito; en cambio el yute, que en muchos artículos toscos va desplazando paulatinamente al lino, no resulta caro ni escaso en proporciones [159] desusadas... aproximadamente la mitad de la maquinaria de Dundee está hilando yute." ("Reports of the Inspectors of Factories, April 1859", p. 19.) "A causa del alto precio de la materia prima, el hilado del lino aún sigue sin ser rentable, y mientras que todas las fábricas restantes trabajan durante la jornada completa, tenemos distintos ejemplos de paralización de maquinaria del lino... La hilatura del yute... se halla en una situación más satisfactoria, ya que últimamente este material ha descendido a un precio más módico." ("Reports of the Inspectors of Factories, October 1859", p. 20.)

1861-1864. Guerra Civil Norteamericana. Cotton Famine [escasez de algodón]. El mayor ejemplo de interrupción del proceso productivo por escasez y encarecimiento de la materia prima.

1860. Abril. "En lo que a la situación de los negocios respect, me alegra poder comunicarles que a pesar del alto precio de las materias primas todas las industrias textiles, con excepción de la sedera, han estado bastante ocupadas durante el último semestre... En algunos de los distritos algodoneros se buscaron obreros por la vía del aviso, y hacia ellos emigraron desde Norfolk y otros condados rurales... En todos los ramos de la industria parece reinar una gran escasez de materia prima. Es... solamente esa escasez la que nos restringe. En la actividad algodonera el número de nuevas fábricas instaladas, la ampliación de las ya existentes y la demanda de obreros jamás han sido, por cierto, tan intensas como ahora. En todas partes hay una búsqueda de materias primas." ("Reports of the Inspectors of Factories, April 1860, p. 57.)

1860. Octubre. "La situación de los negocios ha sido buena en los distritos algodoneros, laneros y del lino; en Irlanda hasta habría sido muy buena desde hace más de un año, y sería mejor aun de no ser por el elevado precio de la materia prima. Los propietarios de hilanderías de lino parecen esperar con más impaciencia que nunca la apertura de las fuentes de abastecimiento indias por medio de los ferrocarriles y el correspondiente desarrollo de su agricultura para finalmente... obtener una oferta de lino [160] proporcional a sus necesidades." ("Reports of the Inspectors of Factories, October 1860, p. 37.)

1861. Abril. "La situación de los negocios está momentáneamente deprimida... unas pocas fábricas algodoneras trabajan a jornadas reducidas, y muchas fábricas sederas sólo están parcialmente ocupadas. La materia prima es cara. En casi todos los ramos de la industria textil se halla por encima del precio al cual podría elaborársela para la masa de los consumidores." ("Reports of the Inspectors of Factories, April 1861", p. 33.)

Se revelaba entonces que en 1860 se había producido en exceso en la industria algodonera, los efectos de ello aún se hacían sentir durante los años siguientes. "Ha llevado entre dos y tres años absorber la sobreproducción de 1860 en el mercado mundial." ("Reports of the Inspectors of Factories, October 1863", p. 127.) "El estado de depresión de los mercados para los productos fabriles del algodón en el Asia Oriental, a comienzos de 1860, tuvo su correspondiente repercusión sobre los negocios en Blackburn,

donde en promedio hay 30.000 telares mecánicos ocupados casi exclusivamente en la producción de tejidos para ese mercado. Como consecuencia, la demanda de trabajo fue limitada allí, ya muchos meses antes de que se hiciesen perceptibles los efectos del bloqueo algodonero... Afortunadamente, ello preservó a muchos fabricantes de la ruina. Las reservas aumentaron de valor mientras se las mantenía en depósito, y de ese modo se evitó la espantosa desvalorización que de otra manera resultaba inevitable en una crisis semejante. ("Reports of the Inspectors of Factories, October 1862", pp. 28, 29, 30.)

1861. Octubre. "Desde hace algún tiempo, los negocios han estado muy deprimidos... No es en absoluto improbable que durante los meses de invierno muchas fábricas reducirán en mucho el tiempo de trabajo. No obstante, esto era de prever... prescindiendo por completo de las causas que interrumpieron nuestro abastecimiento habitual de algodón desde Norteamérica y nuestra exportación, el acortamiento del tiempo de trabajo para el invierno próximo se hubiese tornado necesario como consecuencia del fuerte aumento de la producción durante los últimos tres años y las perturbaciones en los mercados indio y chino". ("Reports of the Inspectors of Factories, October 1861, página 19).

[161]

Desechos de algodón. Algodón de las Indias Orientales (surat).

Influencia sobre el salario de los obreros. Perfeccionamientos en la maquinaria. Sustitución del algodón por harina de almidón y minerales. Efectos de este apresto de almidón sobre los obreros. Hilanderos de números más finos de hilados. Fraudes de los fabricantes.

"Un fabricante me escribe lo siguiente: «En lo que respecta a la estimación del consumo de algodón por huso, usted no toma suficientemente en cuenta, por cierto, el hecho de que, cuando el algodón es caro, todos los hilanderos de hilados comunes (digamos hasta el n° 40, principalmente los números 12-32) hilan los números más finos que puedan, es decir que hilarán el n° 16 en lugar del anterior n° 12 o el n° 22 en lugar del n° 16, etc.; y el tejedor que teje esos hilados finos llevará su tejido al peso habitual agregándole tanta mayor cantidad de apresto. Este recurso se emplea ahora en un grado realmente bochornoso. He oído de buena fuente que existen shirtings [telas para camisas] ordinarias destinadas a la exportación, de un peso de 8 libras la pieza, de las cuales 2 3/4 libras eran apresto. [...] En tejidos de otras clases a menudo se añade apresto hasta un 50 %, de modo que de ninguna manera miente el fabricante que se jacta de convertirse en un hombre rico vendiendo su tejido por menos dinero la libra de lo que ha pagado por el hilado del cual está hecho.»" [17] ("Reports of the Inspectors of Factories, April 1864", p. 27.)

"He recibido manifestaciones en el sentido de que los tejedores atribuyen el aumento de sus enfermedades al apresto que se emplea para las urdimbres preparadas con algodón de las Indias Orientales y que ya no se compone, como antes, sólo de harina. Pero este sucedáneo de la harina ofrecería la gran ventaja de aumentar considerablemente el peso del tejido, de modo que 15 libras de hilado, una vez tejidas, se convierten en 20 libras." [18] ("Reports of the Inspectors of Factories, October 1863, p. 63. Este sucedáneo era talco molido, llamado China clay [arcilla china], o yeso, denominado French chalk [tiza francesa].) "Lo que ganan los tejedores" (en este caso la palabra significa los obreros) "se reduce mucho por utilización de sucedáneos de la harina como apresto de la urdimbre. Ese apresto torna el hilado más pesado, pero [162] también duro y quebradizo. Cada hilo de la urdimbre pasa en el telar por el así denominado lizo, cuyos fuertes hilos mantienen la urdimbre en la posición correcta; las urdimbres con apresto duro causan continuas roturas de los hilos del lizo; cada rotura ocasiona al tejedor cinco minutos de pérdida de tiempo por reparaciones; en la actualidad, el tejedor debe reparar estos daños por lo menos 10 veces más que antes, y el telar rinde, naturalmente, durante las horas de trabajo, tanto menos" (loc. cit.,

pp. 42, 43).

"En Ashton, Stalybridge, Massley, Oldham, etc., el tiempo de trabajo se ha reducido en un tercio cabal, y las horas de trabajo se siguen abreviando más aun cada semana... Simultáneamente con este acortamiento del tiempo de trabajo también se opera, en muchos ramos, una disminución del salario." (p. 13.) A comienzos de 1861 se efectuó una huelga entre los tejedores mecánicos en algunas partes de Lancashire. Diversos fabricantes habían anunciado una disminución del salario del 5-7 1/2 %; los obreros insistían en que se conservaran las tarifas salariales, pero acortando las horas de trabajo. Esto no se concedió, y comenzó la huelga. Después de un mes, los obreros tuvieron que ceder. Pero entonces obtuvieron una cosa y la otra: "Además de la rebaja de salarios, que los obreros aceptaron finalmente, muchas fábricas también trabajaban a tiempo reducido." ("Reports of the Inspectors of Factories, April 1861", p. 23.)

1862. Abril. "Los padecimientos de los obreros han aumentado considerablemente desde la fecha de mi último informe; pero en ninguna época de la industria se han soportado penurias tan súbitas y graves con tanta resignación silenciosa y tanta paciente dignidad." ("Reports of the Inspectors of Factories, April 1862", p. 10). "El número relativo de los obreros totalmente desocupados por el momento no parece ser mucho mayor que en 1848, cuando imperaba un pánico ordinario, pero que era lo suficientemente significativo como para inducir a los alarmados fabricantes a confeccionar una estadística sobre la industria algodonera similar a la que ctualmente se publica en forma semanal ... En mayo de 1848, el 15 % de todos los obreros algodoneros de Manchester estaba desocupado, un 12 % trabajaba tiempos reducidos, mientras que más del 70 % tenía ocupación en tiempo pleno. El 28 de mayo de 1862 había un 15 % de desocupados, el 35 % trabajaba [163] tiempos reducidos, y el 49 % tiempo pleno... En las localidades vecinas, como por ejemplo Stockport, el porcentaje de los desocupados y parcialmente ocupados es más elevado, y el de los plenamente ocupados es menor", precisamente porque aquí se hilan números más gruesos que en Manchester (p. 16).

1862. Octubre. "Según la última estadística oficial [1861] había en el Reino Unido 2.887 fábricas de algodón, 2.109 de ellas en mi distrito (Lancashire y Cheshire). Yo sabía por cierto que gran parte de las 2.109 fábricas de mi distrito eran establecimientos pequeños, que sólo ocupan a poca gente. Pero me sorprendió descubrir la magnitud de ese número. En 392, o sea un 19 %, la fuerza motriz, de vapor o hidráulica, es menor a los 10 caballos de fuerza; en 345, o sea el 16 %, está entre 10 y 20 caballos de fuerza; en 1.372 es de 20 caballos o más... Una parte muy grande de estos pequeños fabricantes más de un tercio del número total aún eran obreros ellos mismos, no hace mucho; son gente que no dispone de capital... En consecuencia, el peso principal recaería sobre los 2/3 restantes." ("Reports of the Inspectors of Factories, October 1862", pp. 18, 19.)

Según el mismo informe, de los obreros algodoneros de Lancashire y Cheshire estaban plenamente ocupados por aquel entonces 40.146, o sea un 11,3 %; ocupados con tiempo de trabajo reducido 134.767, o sea un 38 %, y desocupados 179.721, o sea un 50,7 %. Si se restan a estos números los datos de Manchester y Bolton, donde se hilan principalmente los números finos un ramo relativamente poco afectado por la crisis del algodón la cuestión se presenta más desfavorable aun, a saber: plenamente ocupados 8,5 %, semiocupados 38 %, desocupados 53,5 % (pp. 19, 20).

"Para os obreros constituye una diferencia esencial el que se elabore algodón bueno o malo. Durante los primeros meses del año, cuando los fabricantes trataban de mantener en actividad sus fábricas utilizando todo el algodón que pudiesen comprar a precios módicos, llegó mucho algodón malo a fábricas en las que antes se empleaba habitualmente algodón bueno; la diferencia en el salario de los obreros era tan grande que se declararon muchas huelgas porque, con el antiguo pago a destajo, ya no podían obtener un jornal

aceptable... En algunos casos, la [164] diferencia por utilización de algodón de mala calidad ascendía, incluso con tiempo de trabajo pleno, a la mitad del salario global" (p. 27).

1863. Abril. "En el curso de este año sólo podrá ocuparse plenamente a no mucho más de la mitad de los obreros del algodón." ("Reports of the Inspectors of Factories, April 1863, p. 14.)

"Una desventaja muy seria de la utilización del algodón de las Indias Orientales, tal como el que ahora deben emplear las fábricas, es que con él debe reducirse en mucho la velocidad de la maquinaria. Durante los últimos años se hizo todo lo posible para aumentar esa velocidad, de modo que la misma maquinaria realizase mayor trabajo. Pero la disminución de la velocidad afecta tanto al obrero como al fabricante, pues a la mayor parte de los obreros se les paga a destajo, a los hilanderos tanto por libra de hilado, a los tejedores tanto por pieza tejida; e incluso en el caso de los otros obreros, pagados según un salario semanal, se verificaría una reducción de salario como consecuencia de la menor producción. Según mis averiguaciones... y los resúmenes que se me han hecho llegar acerca de lo que ganaron los obreros algodoneros en el curso de este año... se produce una disminución de un 20 % en promedio, y en algunos casos del 50 %, calculada según los niveles salariales vigentes en 1861" (p. 13) "La suma ganada depende... del material que se elabora... La situación de los obreros, en relación con el importe salarial ganado, es mucho mejor ahora" (octubre de 1863) "que el año pasado en esta misma época. Se ha perfeccionado la maquinaria, se conoce mejor la materia prima, y los obreros superan con mayor facilidad las dificultades con las que tenían que luchar inicialmente. La primavera pasada estuve en Preston en una escuela de costura" (institución de beneficencia para desocupados); "dos muchachas jóvenes, a las que el día anterior se había enviado a una tejeduría ante la indicación del fabricante de que podrían ganar 4 chelines por semana, pidieron que se las readmitiera en la escuela, quejándose de que no habrían podido ganar ni 1 chelín por semana. He tenido informes sobre self-acting minders... hombres que gobiernan un par de self-actors, que después de una quincena de tiempo de trabajo completo habían ganado 8 chelines y 11 peniques, suma de la cual se les dedujo el alquiler de sus [165] viviendas, ocasión en la cual el fabricante" (¡generoso él!) "les devolvía la mitad del alquiler como regalo. Los minders se llevaban a su casa la suma de 6 chelines y 11 peniques. En no pocos lugares, los self-acting minders ganaban 5 a 9 chelines por semana y los tejedores de 2 a 6 chelines semanales, durante los últimos meses del año 1862 [19]... Actualmente impera una situación mucho más sana, aunque las remuneraciones aún han disminuido mucho en la mayor parte de los distritos... Muchas otras causas han contribuido a que las remuneraciones sean más reducidas, además de la fibra más corta del algodón indio y de sus impurezas. Así, por ejemplo, actualmente es costumbre mezclar abundantemente desechos de algodón con el algodón indio, y esto naturalmente acrecienta aun más la dificultad para los obreros hilanderos. Dado lo corto de la fibra, los hilos se rompen con mayor facilidad al estirar la mule y al torcer el hilo, y no es posible mantener la mule en actividad con tanta regularidad... Del mismo modo, dada la gran atención que es menester dispensar a los hilos, a menudo una tejedora sólo puede vigilar un telar, y sólo muy pocas pueden supervisar más de dos telares... En muchos casos, el salario de los obreros se ha disminuido en 5, 7 1/2 y 10 %... en la mayor parte de los casos el obrero debe arreglárselas lo mejor que pueda con su materia prima y, en vista de las tasas salariales habitualmente imperantes, obtener la mejor remuneración que pueda alcanzar... Otra dificultad con la cual a veces deben luchar los tejedores es que deben elaborar un buen tejido con una materia prima mala y que se los castiga con deducciones salariales cuando su labor no resulta satisfactoria." ("Reports of the Inspectors of Factories, October 1863", pp. 41-43.) Los salarios eran miserables, inclusive allí donde se trabajaba jornada completa. Los obreros algodoneros se ofrecían de buena gana para todos los trabajos públicos drenaje, construcción de caminos, como

picapedreros o adoquinadores en los cuales se los empleaba para obtener un subsidio (que de hecho era un subsidio a los fabricantes, véase tomo I, pp. 598/589) [h] de las autoridades locales. Toda la burguesía montaba guardia contra los obreros. Si se ofrecía el salario más escuálido y el obrero no quería [166] aceptarlo, el comité de socorros lo eliminaba de la lista de subsidios. Fue una edad de oro para los señores fabricantes en la medida en que los obreros debían perecer de hambre o bien trabajar por cualquier precio, el más lucrativo posible para el burgués, mientras que los comités de socorros actuaban como sus perros guardianes. Al mismo tiempo los fabricantes, en colusión secreta con el gobierno, impedían la emigración en la medida de lo posible, en parte para mantener siempre dispuesto su capital existente bajo la forma de carne y sangre de los obreros, en parte para asegurarse el alquiler de las viviendas, expoliado a los obreros.

"En este aspecto, los comités de socorros actuaban con gran severidad. Si se ofrecía trabajo, se suprimía de la lista a los obreros a quienes se lo ofrecía, obligándoselos así a aceptarlo. Si rehusaban aceptar el trabajo... ello se debía a que su paga era sólo nominal, pero el trabajo extraordinariamente pesado" (loc. cit., p. 97).

Los obreros estaban dispuestos a todo tipo de trabajo, que se les encomendara conforme a la "Public Works Act" [ley de obras públicas]. "Los principios según los cuales se organizaban las ocupaciones industriales cambiaban considerablemente en diversas ciudades. Pero incluso en aquellos lugares donde el trabajo al aire libre no servía absolutamente como prueba de trabajo (labour test), ese trabajo se pagaba no obstante sólo con la suma regular del subsidio o en forma tan insignificamente más elevada que de hecho se convertía en una prueba de trabajo" (p. 69). "La Public Works Act de 1863 estaba destinada a remediar ese mal y a posibilitar al obrero el ganarse su jornal como jornalero independiente. La finalidad de esta ley era triple: 1) Capacitar a las autoridades locales para pedir en préstamo dinero" (con la anuencia del presidente de la oficina estatal central de pobres) "a los comisionados e los empréstitos del tesoro, 2) Facilitar mejoras en las ciudades de los distritos algodóneros, 3) Procurar a los obreros desocupados trabajo y salarios remunerativos (remunerative wages)." Hasta fines de octubre de 1863 se habían autorizado, bajo esta ley, empréstitos hasta el importe de £ 883.700 (p. 70). Los trabajos emprendidos eran principalmente canalizaciones, construcción de caminos, adoquinado de calles, estanques colectores para obras de aguas corrientes, etcétera.

[167] El señor Henderson, presidente del comité de Blackburn, escribe con referencia a ello al inspector fabril Redgrave: "Durante toda mi experiencia en el curso de la presente época de sufrimientos y miseria, nada me ha conmovido más intensamente ni me ha proporcionado mayor satisfacción que la alegre diligencia con que los obreros desocupados de este distrito se han hecho cargo del trabajo que les ofreciera el Concejo Municipal de Blackburn, conforme a la "Public Works Act". Difícilmente pueda imaginarse contraste mayor que el existente entre el obrero hilandero de algodón que trabajaba antes como hábil operario en la fábrica, y actualmente lo hace como jornalero, a 14 o 18 pies [Aproximadamente de 4,3 a 5,5 m.] de profundidad, en un canal de desagüe." (En ese trabajo ganaban, según la magnitud de su familia, de 4 a 12 chelines semanales; esta última gigantesca suma debía bastar a menudo para una familia de 8 personas. Los señores burgueses de provincia tenían, con ello, un doble beneficio: en primer lugar recibían el dinero para el mejoramiento de sus ciudades, llenas de humo y descuidadas, a intereses excepcionalmente bajos; en segundo término, pagaban a los obreros muy por debajo de las tasas salariales normales.) [i] "Acostumbrado como estaba a una temperatura casi tropical, a un trabajo para el cual la pericia y la delicadeza en la manipulación le resultaban infinitamente más útiles que la fuerza muscular, habituado a una remuneración doble, y a veces triple de la que puede obtener

actualmente, su voluntariosa aceptación de la actividad ofrecida incluye una suma de abnegación y miramientos que le hace acreedor al mayor de los respetos. En Blackburn se han probado a los hombres en casi todos los tipos posibles de trabajo al aire libre; en la excavación de un suelo arcilloso duro y pesado hasta considerable profundidad, en drenaje, picando piedras, construyendo caminos, practicando excavaciones para canales de desagüe a profundidades de 14, 16 y a veces hasta 20 pies [4,3, 5,5, 6,1 m.]. A menudo, durante esos trabajos están parados en 10-12 pulgadas [De 25 a 30 cm, aprox.] de profundidad de lodo y agua, y en todos los casos se hallan expuestos a un clima frío y húmedo que [168] no supera distrito alguno de Inglaterra, si es que hay alguno que lo alcanza" (pp. 91, 92). "La actitud de los obreros ha sido casi irreprochable... su disposición para asumir el trabajo al aire libre y arreglárselas con él" (p. 69).

1864. Abril. "Ocasionalmente se oyen en diversos distritos quejas acerca de la escasez de obreros, principalmente en determinados ramos, como por ejemplo en la tejeduría... pero esas quejas tienen su origen tanto en el exiguo salario que podrían ganar los obreros como consecuencia de las malas clases de hilado empleado, así como en alguna escasez real de los propios obreros en este ramo en particular. El mes pasado han ocurrido numerosos conflictos salariales entre ciertos fabricantes y sus obreros. Lamento que las huelgas se hayan sucedido con demasiada frecuencia... El fabricante siente los efectos de la "Public Works Act" como una competencia, y en consecuencia el comité local de Bacup ha suspendido sus actividades, pues aunque no todas las fábricas están en actividad, se ha manifestado no obstante una escasez de obreros." ("Reports of the Inspectors of Factories, April 1864", p. 9.) Los señores fabricantes ya no tenían tiempo que perder. A causa de la "Public Works Act", la demanda creció a tal punto que en las canteras de Bacup algunos obreros fabriles ganaban ahora 4-5 chelines diarios. Y de ese modo se fueron parando paulatinamente los trabajos públicos, esa nueva edición de los ateliers nationaux de 1848 [20], pero esta vez instaurados para provecho de la burguesía.

Experimentos in corpore vili [en un cuerpo sin valor]

"Pese a que he consignado el salario sumamente reducido" (de los plenamente ocupados), "la paga efectiva de los obreros de diversas fábricas, no se desprende de eso en modo alguno que ganen la misma suma cada semana. Los obreros se ven expuestos aquí a grandes fluctuaciones como consecuencia del constante experimentar de los fabricantes con diversas clases y proporciones de algodón y desechos en la misma fábrica, las «mezclas», como se las denomina, se cambian a menudo, y la paga de los obreros aumenta y disminuye según la calidad de la mezcla de algodón. A veces sólo quedaba un 15 % de la paga anterior, y en una o dos semanas bajaba al 50 ó 60 %" [21]. [169] El inspector Redgrave, que es quien habla aquí, ofrece ahora un resumen de salarios tomados de la práctica, del cual bastan en este punto los siguientes ejemplos:

A) Tejedor, familia de 6 personas, ocupado 4 días por semana, 6 chelines y 8 1/2 peniques; B) Twister [torcedor], 4 1/2 días por semana, 6 chelines; C) tejedor, familia de 4 personas, 5 días por semana, 5 chelines y 1 penique; D) slubber [canillero], familia de 6, 4 días por semana, 7 chelines y 10 peniques; E) tejedor, familia de 7, 3 días, 5 chelines, etc. Prosigue Redgrave: "Los datos anteriores merecen consideración, pues demuestran que en algunas familias el trabajo se convertiría en una desgracia, puesto que el mismo no sólo reduce los ingresos, sino que los reduce a tal punto que se tornan totalmente insuficientes para satisfacer más que una pequeñísima parte de las necesidades absolutas de aquéllas, a no ser que se conceda un socorro adicional en casos en los que las remuneraciones de la familia no alcanzan la suma que obtendría como subsidio si todos estuviesen desocupados." ("Reports of the Inspectors of

Factories, October 1863", pp. 50-53.)

"En ninguna semana desde el 5 de junio de 1863 la ocupación media global de todos los obreros ha sido mayor que 2 días, 7 horas y algunos minutos" (loc. cit., p. 121).

Desde el comienzo de la crisis hasta el 25 de marzo de 1863 las administraciones de beneficencia, el Comité Central de Socorros y el Comité de la Mansion-House [22] de Londres gastaron casi tres millones de libras esterlinas (p. 13).

"En un distrito en el cual se hila por cierto el más fino de los hilados... los obreros hilanderos padecen una rebaja salarial indirecta de 15 % como consecuencia del paso del Sea Island al algodón egipcio... En un extenso distrito donde se emplean los desechos de algodón en grandes cantidades para mezclarlo con algodón indio, los hilanderos han experimentado una reducción salarial de 5 %, perdiendo además también un 20-30 % como consecuencia de la elaboración de surat [algodón indio] y desechos. Los tejedores han descendido de 4 telares a 2. En 1860 hacían en cada telar 5 chelines y 7 peniques, y en 1863 solamente 3 chelines y 4 peniques... Las multas en dinero, que antes variaban sobre el algodón norteamericano [170] entre 3 y 6 peniques" (para los hilanderos) "van ahora desde 1 chelín hasta 3 chelines y 6 peniques."

En un distrito en el cual se empleaba algodón egipcio mezclado con algodón de las Indias Orientales "el salario medio de los hilanderos de mule en 1860 fue de 18-25 chelines, y es actualmente de 10-18 chelines. La causa de ello no es exclusivamente el empeoramiento del algodón, sino asimismo la disminución de la velocidad de la mule para dar un torcido más intenso al hilado, por lo cual en tiempos normales se hubiesen efectuado pagos extraordinarios según la tarifa salarial" (pp. 43, 44, 45-50). "Pese a que el algodón de las Indias Orientales acaso haya sido elaborado por los fabricantes con ganancia en casos aislados, vemos no obstante (véase la tarifa salarial, p. 53) que los obreros padecen a consecuencia de él, en comparación con 1861. Si se confirma el uso del surat, los obreros exigirán la misma paga de 1861; pero esto afectaría seriamente las ganancias del fabricante en caso de no compensarse con el precio, tanto del algodón como de los productos fabricados" (p. 105).

Alquiler

"Cuando las cottages en que habitan los obreros pertenecen al fabricante, éste a menudo les deduce el alquiler de su salario, incluso cuando se trabaja a jornadas reducidas. No obstante ha bajado el valor de estos edificios, y actualmente las casitas pueden obtenerse un 25-50 % más baratas que antes; una cottage que antes costaba 3 chelines y 6 peniques por semana, puede obtenerse actualmente por 2 chelines y 4 peniques, y a veces aun por menos" (p. 57).

Emigración. Naturalmente, los fabricantes estaban en contra de la emigración de los obreros, por una parte porque "mientras esperaban tiempos mejores para la industria algodonera querían conservar al alcance de la mano los medios para hacer funcionar su fábrica de la manera más lucrativa". Pero también "no pocos fabricantes son los propietarios de las casas en las cuales viven los obreros que ellos ocupan, y cuando menos algunos de ellos cuentan con certeza con obtener más tarde el pago del alquiler adeudado acumulado" (p. 96).

[171] En un discurso a sus electores parlamentarios pronunciado el 22 de octubre de 1864, el señor Bernal Osborne dice que los obreros de Lancashire se han comportado como filósofos antiguos (estoicos). ¿No como ovejas?

[a]

a Las palabras "sus efectos directos sobre la tasa de ganancia" fueron agregadas por Engels. (Véase R 920/1.)

[b]

"c + v"

b En Werke, por error, .

[1] [37] (W) Robert Torrens, "An Essay on the Production of Wealth", Londres, 1821, p. 28 y ss. - 132.

[2] [38] David Ricardo, "On the Principles of Political Economy, and Taxation", 3a. ed., Londres, 1821, pp. 131-138. - 132.

[3] [39] Los aranceles cerealeros, dice Marx en el quinto de su serie de artículos de 1855 sobre Lord John Russell, fueron establecidos en Inglaterra en 1815 "porque tories y whigs estaban de acuerdo en elevar sus rentas mediante un gravamen a la nación. Ello no sólo se logró gracias a que las leyes cerealeras -las leyes contra la importación de trigo [...] aumentaron artificialmente, no pocos años, los precios del cereal [...] quizás fue más importante aún la ilusión de los arrendatarios de que bajo cualesquiera circunstancias podrían mantener los precios del trigo a un nivel determinado a priori." Pero "durante los años 1841-1845 la Anti-Corn-Law-League [Liga contra la Ley Cerealera] adquirió proporciones colosales. El viejo acuerdo entre la aristocracia terrateniente y la aristocracia financiera ya no servía de garantía a las leyes cerealeras, puesto que la burguesía industrial se convertía, cada vez más, en el sector dirigente de las clases medias, en lugar de la aristocracia financiera." Para la burguesía industrial, que luchaba por la reducción de los costos de producción, por la ampliación del comercio exterior y el acrecentamiento de la ganancia y aspiraba a reducir la principal fuente de ingresos y, con ello, el poder de la aristocracia terrateniente, para esa burguesía que se había fijado como meta el aumento de su propio poder político, "la abolición de las leyes cerealeras era una cuestión vital" (MEW t, XI, pp. 395 y 397). Dichas leyes fueron derogadas parcialmente en 1842 y por entero en junio de 1846. Véase también aquí, p. 806. - 132; 419; 844.

[4] 13 "The Factory Question and the Ten Hours Bill, by R. H Greg", Londres 1837, p. 115.

[c] c Véase, en la presente edición, t. I, vol. 1, pp. 342-344.

[5] [40] Si "la pérdida en la elaboración del algodón indio es del 25%" lo "que el algodón en realidad le cuesta al hilandero" es 1/3, no 1/4, "más de lo que paga por él". Si el hilandero compra 100 libras de algodón a 200 chelines y de ellas solo puede utilizar realmente $100 - 25 = 75$, cada una de estas 75 libras utilizadas le habrá costado en realidad 200: $75 = 2,66$ chelines (dos chelines y ocho peniques), vale decir, un 33,33% por encima del precio nominal de 2 chelines la libra. - 135.

[6] 14 {F.E. El informe comete un error en su frase final. En lugar de 6 peniques de pérdida por desecho debería decir 3 peniques. Esta pérdida asciende por cierto al 25 % en el caso del algodón indio, pero sólo es de 12 1/2 a 15 % en el del algodón norteamericano, y es de éste del cual se habla aquí, tal como antes se calculó correctamente el mismo porcentaje en el precio de 5 a 6 peniques {41}. Por lo demás, también en el caso del algodón norteamericano que llegó a Europa durante los últimos años de la Guerra Civil, a menudo aumentaba considerablemente la proporción de desperdicios, en comparación con el período anterior.}

[7] [41] En nuestra modesta opinión, es Engels quien comete aquí un lapsus de interpretación. El informe de los inspectores fabriles fechado en octubre de 1863, esto es, en plena Guerra de Secesión, se refiere al remplazo, en el mercado británico, del algodón norteamericano por el de la India, de peor calidad y más

caro; es en el caso de este algodón, a un precio de 2 chelines la libra y con un 25% de desperdicio, que "la pérdida asciende a 6 peniques" por libra adquirida (y a 8 peniques por libra efectivamente utilizada). En 1863 el algodón norteamericano se había vuelto rarísimo en Europa debido al eficaz bloqueo de los puertos de la Confederación por la escuadra del Norte: según el historiador militar Mark Boatner las posibilidades de captura de las naves que intentaban burlar el bloqueo eran en 1861 de 1 en 10, pero en 1864 de 1 en 3. De ahí que las exportaciones algodonerías del Sur cayeran vertiginosamente: de 191 millones de dólares en 1860 pasaron a apenas 4 millones ya en 1862. (Cfr. Mark Boatner, "The Civil War Dictionary", Nueva York 1966, p 70.) Véase también aquí, p. 160, el informe de octubre de 1862 donde se alude a "las causas que interrumpieron nuestro abastecimiento habitual de algodón desde Norteamérica" (subrayado nuestro - P. S.) o, en las pp. 169-170, otro pasaje de este mismo informe de 1863 en el que se hace referencia a las reducciones salariales debidas al remplazo del algodón norteamericano (Sea Island) por el egipcio y el indio. - 136.

[\[d\]](#) d En las pp. 115 a 117 del manuscrito I, omitidas por Engels, Marx elabora una estadística sobre las oscilaciones en los precios de las materias primas, fundada en un informe de Leonard Horner (R 923/1.)

[\[8\]](#) [\[42\]](#) Rubel anota aquí: "Esas líneas aportan una nueva prueba de que en 1865-1866, en momentos en que trabajaba en la redacción definitiva del libro I, Marx estaba lejos de abandonar el plan de 1858-1859" (esto es, el expuesto en el prefacio de la "Contribución a la crítica de la economía política"). - 136.

[\[e\]](#) e Esto es, para que el desgaste de la maquinaria, acelerado "moralmente" por la aparición de máquinas perfeccionadas, no incida demasiado en el precio del producto.

[\[9\]](#) 15 Ejemplos, entre otros, en Babbage [{43}](#). También aquí se emplea el recurso habitual la reducción del salario, y de este modo esta desvalorización constante tiene efectos totalmente diferentes de los que sueña el señor Carey en su armónico cerebro.

[\[10\]](#) [\[43\]](#) Cfr. Charles Babbage, "On Economy of Machinery and Manufactures", Londres, 1832, pp. 211-212, y el vol. 2 de esta edición, pp. 492-493. - 140.

[\[f\]](#) f Rubel inserta aquí un numeral 2) (no aclara si figura o no en el manuscrito de Marx), correspondiente al numeral 1) del párrafo anterior. Algunos editores (TI, T. IT.) optan por suprimir dicho numeral 1); otros, por conservarlo aunque no se relacione con otros numerales.

[\[11\]](#) [\[44\]](#) David Ricardo, "On the Principles of Political Economy and Taxation", 3a. ed., Londres, 1821. - 141.

[\[12\]](#) 16 {F. E. Desde que se escribió lo anterior (1865) la competencia en el mercado mundial se ha incrementado considerablemente merced a la rápida evolución de la industria en todos los países civilizados, especialmente en Norteamérica y Alemania. El hecho de que las modernas fuerzas productivas, que crecen rápida y gigantescamente, dejan cada vez más atrás, a diario, las leyes del intercambio mercantil capitalista dentro de las cuales deben moverse, es un hecho que hoy en día se le impone también, cada vez más, a la conciencia de los propios capitalistas. Esto se revela principalmente en dos síntomas. Primero, en la nueva y generalizada manía de los aranceles proteccionistas, que se diferencian del antiguo proteccionismo aduanero especialmente por la circunstancia de que a lo que más protege es precisamente a los artículos exportables. Segundo, en los cárteles (trusts) de los fabricantes de grandes esferas íntegras de producción, para regulación de la producción y, por ende, de los precios y ganancias. Es obvio que estos experimentos sólo pueden llevarse a cabo en un clima económico relativamente favorable. La primera tormenta debe dar por tierra con ellos y demostrar que, aunque la producción requiere una regulación, no es ciertamente la clase de los capitalistas la que está llamada a

efectuarla. Entretanto, estos cárteles sólo tienen la finalidad de velar para que los grandes se coman a los pequeños con mayor celeridad aun que hasta el presente. }

[g] g Las citas que se reproducen desde aquí hasta el fin del capítulo figuran en las pp. 131-137 del manuscrito I. Engels las extractó y ordenó, e introdujo diversos subtítulos. (Cfr. R 932.)

[13] 17 {F. E. Se entiende que nosotros no explicamos, con el señor Baker, la crisis lanera de 1857 a partir de la desproporción entre los precios de la materia prima y de los productos fabricados. Esa desproporción sólo era, de por sí, un síntoma, mientras que la crisis era general. }

[14] [45] La frase precedente también aparece citada en el tomo I (véase, en nuestra edición, vol. 2, pp. 473-474): la versión alemana que allí se da de la misma y la que figura aquí en el tomo III, difieren considerablemente, y nuestras distintas redacciones castellanas no hacen más que reproducir aproximadamente esa disimilitud. También divergen entre sí las versiones de esta frase en TI I, pp. 388-389, y TI III, p. 123, aunque, por tratarse de una cita en inglés, en ambos lugares se nos debería ofrecer el mismo e idéntico texto, el original. Nos parece claro: 1) que en el caso del tomo I, en parte porque Marx no proporcionó la referencia bibliográfica de la cita y en parte porque no fechó bien (1858 en vez de 1857) la conferencia de John Baynes, Eleanor Marx no pudo ubicar el texto original y se contentó con una retraducción del alemán; 2) que en lo que respecta al libro III, Engels o sus colaboradores tampoco lograron dar con el texto de la conferencia de Baynes, o con el informe de octubre de 1858 donde se la cita, como lo demuestra suficientemente -véase K 130- el hecho de que Baynes, en la primera edición de este tomo III, sea mencionado siempre como "Payns". - 153.

[15] 18 {F. E. En Inglaterra se distingue estrictamente entre woollen manufacture [manufactura lanera] la cual hila y teje hilo de lana cardada a partir de lana corta (centro principal, Leeds), y worsted manufacture [manufactura de estambre], que hila y teje hilo de lana peinada a partir de lana larga (sede principal, Bradford en Yorkshire). }

[16] 19 {F. E. Esta rápida expansión de la hilatura mecánica del lino en Irlanda asestó por entonces el golpe de gracia a la exportación de los lienzos alemanes (de Silesia, Lusacia y Westfalia) elaborados con hilado hecho a mano. }

[17] [46] La segunda mitad de esta cita (a partir de "Este recurso [...]") figuraba ya en el tomo I (en la presente edición, vol. 2, pp. 557-558). Las dos traslaciones alemanas del pasaje presentan diferencias de entidad (cfr. MEW, t. XXIII, p. 482, y t. XXV, p. 139); entre las dos versiones ofrecidas por la edición inglesa de "El capital" existen algunas disimilitudes menores. - 161.

[18] [47] La cita aparece también en el tomo I, aunque con otra redacción alemana (cfr. MEW, t. XXIII, p. 482, y t. XXV, p. 139). Véase, en nuestra edición, vol. 2, p. 557 - 161.

[19] [48] Como en casos anteriores, parte de este pasaje (desde "después de una quincena" hasta nuestra llamada) se reproduce ya en el primer tomo, pero en una traducción alemana muy diferente (cfr. MEW, t. XXIII, p. 481, y t. XXV, p. 142). A juzgar por el texto inglés que figura en TI I, p. 457, y TI III, p. 133, la versión alemana ofrecida aquí es, en general, más fiel que la dada por Marx en el tomo I. - 165.

[h] h Véase, en la presente edición, t. I, vol. 2, pp. 710-711.

[i] i Kautsky conjetura que este texto, entre corchetes en 1ª edición, se debe a la pluma de Engels. (K 745.)

[20] [49] Ateliers nationaux. - Los talleres nacionales fueron creados por la revolución de febrero de 1848, con el propósito declarado de emplear en trabajos públicos de interés común a los desocupados. En la práctica muchos de esos trabajos eran improductivos (cfr., en la presente edición. t. I, vol. 2, p. 514, n.

183). El intento gubernamental de reducir la importancia de los talleres nacionales fue una de las causas inmediatas de la Revolución de Junio (véase MEW, t. V, p. 112). Engels explica por la estructuración semimilitar de los ateliers la extraordinaria capacidad organizativa demostrada por los obreros de París durante los combates de junio (cfr. su artículo "Die Junirevolution" en MEW, t. V, p. 145). - 168.

[21] [50] Aunque en una versión alemana diferente, este pasaje se encuentra también en el tomo I de "El capital" (cfr., en nuestra edición, vol. 2, p. 557). La traducción de la última frase es más correcta allí que en este lugar. - 168.

[22] [51] Mansion-House es la residencia oficial del Lord Mayor o alcalde de Londres. - 169.

[173]

CAPITULO VII

CONSIDERACIONES COMPLEMENTARIAS

Suponiendo, tal como se ha hecho en esta sección, que la masa de ganancia apropiada en cada esfera particular de la producción es igual a la suma del plusvalor generado por el capital global invertido en esa esfera, entonces el burgués no concebirá a la ganancia como idéntica al plusvalor, es decir al plus-trabajo impago, y ello por las siguientes razones:

1) En el proceso de la circulación olvida el proceso de producción. Para él, la realización del valor de las mercancías en la cual se incluye la realización de su plusvalor equivale a hacer dicho plusvalor. {F. E. Un espacio en blanco en el manuscrito indica que Marx tenía el propósito de desarrollar este punto con mayor detalle.}

2) Suponiendo el mismo grado de explotación del trabajo, se ha demostrado que, al margen de todas las modificaciones introducidas por el sistema crediticio, de todos los embrollos recíprocos y de las estafas de los capitalistas entre sí, y asimismo de cualquier elección oportuna del mercado, la tasa de ganancia puede ser muy diferente según se haya comprado la materia prima más o menos barata, con mayor o menor acierto y pericia; según que la maquinaria empleada sea productiva, práctica y barata; según que la disposición global de las diversas etapas del proceso de producción sea más o menos perfecta, se haya eliminado el derroche de materia prima, que la dirección y supervisión sean sencillas y eficaces, etc. En suma, que dado el plusvalor para un capital variable [174] determinado, aún depende en mucho de la habilidad comercial individual sea del propio capitalista, de sus capataces o dependientes el que ese mismo plusvalor se exprese en una tasa de ganancia mayor o menor, y por consiguiente que el mismo proporcione una masa de ganancia mayor o menor. El mismo plusvalor de £ 1.000, el producto de £ 1.000 de salario, se refiere, por ejemplo, a un capital constante de £ 9.000 en un negocio **A** y de £ 11.000

1.000 en otro negocio **B**. En el caso **A** tendremos $g' = 10\%$.

10.000

1.000

En el caso **B** tendremos $g' = 8\frac{1}{3}\%$.

12.000

En **A**, el capital global produce relativamente más ganancia que en **B**, porque allí la tasa de ganancia es más elevada que aquí, a pesar de que en ambos casos el capital variable adelantado = 1.000 y el plusvalor obtenido a partir del mismo sea asimismo = 1.000, es decir que en ambos casos se verifica una explotación igualmente grande de igual número de obreros. Esa diferencia de representación de la misma masa de plusvalor o la diferencia de las tasas de ganancia, y por ende de la propia ganancia, con una explotación igual del trabajo, también puede provenir de otras fuentes; pero también puede provenir única y exclusivamente de la diferencia de habilidad comercial con la que se han manejado ambos negocios. Y esta circunstancia induce al capitalista lo convence de ello d que su ganancia se debe no a la explotación del trabajo, sino cuando menos en parte también a otras circunstancias independientes de ella, pero principalmente a su acción individual.

De lo desarrollado en esta primera sección se desprende lo erróneo del punto de vista (Rodbertus [1]) según el cual (a diferencia de la renta de la tierra, en la cual, por ejemplo, la superficie de la tierra sigue siendo la misma mientras aumenta la renta) un cambio de magnitud del capital no tiene influencia sobre la relación entre ganancia y capital, y por ende sobre la tasa de ganancia, porque cuando aumenta la cantidad de la ganancia aumenta [175] también la cantidad del capital sobre el cual se la calcula, y viceversa.

Esto sólo es verdad en dos casos. Primero, cuando, presuponiendo constantes todas las restantes circunstancias, es decir principalmente la tasa del plusvalor, se produce un cambio de valor de la mercancía que es la mercancía dineraria. (Lo mismo se produce en el cambio de valor solamente nominal, aumento o disminución del signo de valor manteniéndose constantes las demás circunstancias.) Sea el capital global = £ 100 y la ganancia = £ 20, siendo en consecuencia la tasa de ganancia = 20 %. Si ahora disminuye o aumenta [a] el oro en un 100 %, en el primer caso el mismo capital que antes valía £ 100 valdrá ahora £ 200, y la ganancia tendrá un valor de £ 40 [2], es decir que se manifestará en esa expresión dineraria, en lugar de las £ 20 anteriores. En el segundo caso el capital disminuirá a un valor de £ 50, y la ganancia se manifestará en un producto por valor de £ 10. Pero en ambos casos $200 : 40 = 50 : 10 = 100 : 20 = 20 \%$. Pero en todos estos casos no habría ocurrido, de hecho, cambio de magnitud alguna en el valor de capital, sino solamente en la expresión dineraria del mismo valor y del mismo plusvalor. Por consiguiente tampoco

pv
podría resultar afectada o la tasa de ganancia.

C
El otro caso es cuando tiene lugar un cambio real de magnitud del valor, pero ese cambio de magnitud no está acompañado por un cambio en la relación de $v : c$; es decir cuando con una tasa constante del plusvalor la relación entre el capital desembolsado en fuerza de trabajo (considerando al capital variable como índice de la fuerza de trabajo puesta en movimiento) y el capital desembolsado en medios de producción permanece constante.

C
Bajo tales circunstancias, tengamos **C**, $\underline{n}C$ o , por

n
ejemplo 1.000 ó 2.000 ó 500, la ganancia, con una tasa de ganancia del 20 %, será, en el primer caso, = 200, en

200
el segundo = 400, y en el tercero = 100; pero =
1.000

400 100
[176] = = = 20 % . Es decir que la tasa de la ganancia
2.000 500

queda inalterada en este caso porque la composición del capital permanece inalterada, no resultando afectada por su variación de magnitud. De ahí que, en este caso, un aumento o una disminución de la masa de ganancia sólo indica un aumento o una disminución de la magnitud del capital empleado. Por lo tanto, en el primer caso sólo tiene lugar un cambio de magnitud aparente del capital empleado, mientras que en el segundo caso tiene lugar un cambio real de magnitud, pero no una variación en la composición orgánica del capital, en la relación entre su parte variable y su parte constante. Pero

exceptuando estos dos casos, la variación de magnitud del capital empleado es la consecuencia de un cambio de valor precedente en una de sus partes constitutivas y por consiguiente (en la medida en que con el capital variable no se modifique el propio plusvalor) de una variación en la magnitud relativa de sus partes componentes; o bien ese cambio de magnitud (como en los trabajos en gran escala, introducción de nueva maquinaria, etc.) es la causa de una variación en la magnitud relativa de sus dos componentes orgánicos. Por ello, en todos estos casos, y bajo circunstancias en lo demás iguales, la variación de magnitud del capital empleado debe hallarse acompañada por una variación simultánea de la tasa de ganancia.

El aumento de la tasa de ganancia siempre proviene del hecho de que el plusvalor aumenta relativa o absolutamente en relación con sus costos de producción, es decir con el capital global adelantado, o de que disminuye la diferencia entre la tasa de la ganancia y la tasa del plusvalor.

Las oscilaciones en la tasa de la ganancia, independientemente del cambio en los componentes orgánicos del capital o de la magnitud absoluta del capital, resultan posibles por la circunstancia de que el valor del capital adelantado, cualquiera que sea la forma en la que exista fijo o circulante, aumenta o disminuye como consecuencia [177] de un aumento o de una disminución, independiente del capital ya existente, del tiempo de trabajo necesario para una reproducción. El valor de cada mercancía y en consecuencia también de las mercancías en las cuales consiste el capital está condicionado no por el tiempo de trabajo necesario contenido en ella misma, sino por el tiempo de trabajo socialmente necesario que se requiere para su reproducción. Esta reproducción puede efectuarse bajo circunstancias que la dificulten o la faciliten, diferentes de las condiciones de la producción originaria. Si bajo las circunstancias modificadas se requiere, en general, el doble de tiempo o, a la inversa, la mitad del tiempo para reproducir el mismo capital material, entonces de mantenerse inalterado el valor del dinero, si antes valía £ 100, valdrá ahora £ 200 ó £ 50 respectivamente. Si esta alza del valor o esta desvalorización afectase por igual a todas las partes del capital, la ganancia también se expresaría correspondientemente en una suma de dinero igual al doble o sólo a la mitad. Pero si la misma comprende una modificación en la composición orgánica del capital, si acrecienta o reduce la proporción entre la parte variable del capital y la parte constante del mismo, entonces la tasa de ganancia, bajo circunstancias en lo demás iguales, aumentará con un aumento relativo del capital variable, y disminuirá con una disminución relativa del mismo. Si sólo aumenta o disminuye el valor dinerario del capital adelantado (como consecuencia de una modificación del valor del dinero), entonces aumentará o disminuirá en la misma proporción la expresión dineraria del plusvalor. La tasa de ganancia permanece inalterada.

[1]

[52] (W) Rodbertus-Jagetzow, "Soziale Briefe an von Kirchmann. Dritter Brief: Widerlegung der Ricardo'schen Lehre von der Grundrente und Begründung einer neuen Rententheorie", Berlín, 1851, p. 125. - 174.

[a] a En la 1ª edición, "aumenta o disminuye", modificado según el manuscrito de Marx.

[2] [53] La expresión no es afortunada, pues si el valor del oro disminuyera "en un 100%", dicho metal carecería totalmente de valor y, por ende, "el mismo capital que antes valía £ 100" tendría ahora un valor, expresado en libras esterlinas de oro, no de £ 200 sino de infinitas libras (y otro tanto ocurriría con la ganancia). Lo que Marx quiere decir es: "Si ahora el valor del oro disminuye en un 50%, [...] el mismo

capital que antes valía £ 100 valdrá ahora £ 200", o: "Si ahora el valor del oro se reduce a la mitad", etc. Compárese esa equivalencia inexacta (reducción en un 100% = reducción a la mitad) con la formulación correcta, casi diríamos tautológica, de la p. 283: "Si la tasa de ganancia disminuye en un 50%, disminuye en la mitad". En W 148, K 751, T. IT. I, 182, ES 6, 155, no se advierte el error del original; en TI 139 los editores han enmendado acertadamente el texto, aunque sin indicarlo en una nota, como debían: "Should gold fall by half, or double, the same capital", etc. - 175.

[179]

SECCION SEGUNDA
LA TRANSFORMACION DE LA GANANCIA
EN GANANCIA MEDIA
CAPITULO VIII
DIFERENTE COMPOSICION DE LOS CAPITALES
EN DIVERSOS RAMOS DE LA PRODUCCION,
Y CONSIGUIENTE DIFERENCIA ENTRE
LAS TASAS DE GANANCIA

En el capítulo precedente se ha demostrado, entre otras cosas, cómo puede variar, aumentando o disminuyendo, la tasa de ganancia al permanecer constante la tasa del plusvalor. Ahora bien, en este capítulo se presupone que el grado de explotación del trabajo, y por consiguiente la tasa del plusvalor y la extensión de la jornada laboral, es de igual magnitud, de igual nivel en todas las esferas de la producción en las que se divide el trabajo social en un país dado. Con respecto a las muchas diferencias entre la explotación del trabajo en diversas esferas de la producción, ya demostró detalladamente Adam Smith [1] que las mismas se nivelan en virtud de toda suerte de razones compensadoras reales o aceptadas por prejuicio, y que por ello, en su carácter de diferencias sólo aparentes y efímeras, no se toman en cuenta para la investigación de las condiciones generales. Otras diferencias, como por ejemplo en el nivel del salario, se basan en gran parte en la diferencia, ya mencionada al comienzo del tomo primero, p. 19 [a], entre trabajo simple y complejo, y, a pesar de que tornan muy disímil la suerte de los obreros en diversas esferas de la producción, no afectan [180] en modo alguno el grado de explotación del trabajo en esas diferentes esferas. Por ejemplo, si el trabajo de un orfebre se paga más caro que el de un jornalero, el plustrabajo del orfebre también produce, en la misma proporción, un plusvalor mayor que el del jornalero. Y aunque la nivelación de los salarios y de las jornadas de trabajo, y por consiguiente la tasa del plusvalor, entre diversas esferas de la producción o, más aun, entre diferentes inversiones de capital en la misma esfera de la producción, resulte estorbada por muchas clases de obstáculos locales, se lleva a cabo no obstante, cada vez más, con el progreso de la producción capitalista y la subordinación de todas las condiciones económicas a ese modo de producción. Por muy importante que sea el estudio de esta clase de fricciones salariales para cada trabajo en especial, puede desatendérselas no obstante en lo que tiene que ver con la investigación general de la producción capitalista, por ser casuales e irrelevantes. Por lo general, en este tipo de investigaciones generales siempre se presupone que las condiciones reales corresponden a su concepto o, lo que es lo mismo, sólo se presentan las condiciones reales en la medida en que expresen su propio tipo general.

La diferencia entre las tasas del plusvalor en diferentes países, y por ende entre los grados nacionales de

explotación del trabajo, es totalmente irrelevante para la presente investigación. Pues lo que queremos exponer precisamente en esta sección es la manera como se establece una tasa general de ganancia dentro de un país. No obstante resulta claro que al comparar las diversas tasas nacionales de ganancia sólo es necesario unir lo anteriormente desarrollado con lo que hemos de desarrollar aquí. Considérese primero la diversidad entre las tasas nacionales del plusvalor, y compárese luego, sobre la base de estas tasas del plusvalor dadas, las diferencias entre las tasas nacionales de ganancia. En la medida en que su diversidad no resulte de la diversidad entre las tasas nacionales del plusvalor, habrá de deberse a circunstancias en las cuales, como en la investigación que se realiza en este capítulo, se considera al plusvalor como igual, como constante por doquier.

En el capítulo anterior se ha demostrado que, suponiendo constante la tasa del plusvalor, la tasa de ganancia que arroja un capital determinado puede aumentar o disminuir como consecuencia de circunstancias que acrecientan [181] o reducen el valor de una u otra parte del capital constante, y de ese modo afectan, en general, la proporción entre las partes componentes constante y variable del capital. Además se observó que las circunstancias que prolongan o abrevian el tiempo de rotación de un capital pueden afectar de manera similar la tasa de ganancia. Puesto que la masa de la ganancia es idéntica a la masa del plusvalor, al propio plusvalor, quedó asimismo demostrado que la masa de la ganancia a diferencia de la tasa de la ganancia no resulta afectada por las oscilaciones de valor recién mencionadas. Éstas sólo modifican la tasa en la cual se expresa un plusvalor dado, y por consiguiente también una ganancia de magnitud dada, es decir su magnitud proporcional, su magnitud comparada con la magnitud del capital adelantado. En la medida en que, como consecuencia de esas oscilaciones de valor, se operaba una vinculación o una liberación de capital, podía afectarse por esa vía indirecta no sólo la tasa de ganancia, sino la propia ganancia. Sin embargo, eso sólo se aplicaba al capital ya comprometido, pero no a la nueva inversión de capital, y además, el aumento o reducción de la ganancia misma siempre dependía de la circunstancia de hasta dónde, como consecuencia de aquellas oscilaciones de valor, podía ponerse en movimiento mayor o menor trabajo con el mismo capital, es decir cómo, con el mismo capital manteniéndose constante la tasa del plusvalor, podía producirse una masa mayor o menor de plusvalor. Muy lejos de contradecir la ley general o de constituir una excepción a ella, esta aparente excepción sólo constituía, de hecho, un caso especial de aplicación de la ley general.

Puesto que en la sección precedente hemos demostrado que, con un grado de explotación constante del trabajo, la tasa de ganancia se modificaba con el cambio de valor de las partes constitutivas del capital constante, lo mismo que con el cambio del tiempo de rotación del capital, se desprende por sí sólo que las tasas de ganancia de diversas esferas de la producción coexistentes serán diferentes si, manteniéndose constantes las restantes circunstancias, el tiempo de rotación de los capitales empleados es diferente, o si lo es la relación de valor entre los componentes orgánicos de esos capitales en los diversos ramos de la producción. Lo que considerábamos antes como modificaciones que se producían en sucesión cronológica con el [182] mismo capital, lo consideramos ahora como diferencias existentes a la vez entre inversiones de capital coexistentes en diferentes esferas de la producción.

Para ello tendremos que examinar: 1) la diferencia en la composición orgánica de los capitales; 2) la diferencia entre sus tiempos de rotación.

El supuesto de toda esta investigación es, obviamente, la de que, cuando hablamos de la composición o la rotación del capital en determinado ramo de la producción, siempre nos referimos a la relación media normal del capital invertido en ese ramo de la producción, y en general del promedio del capital global invertido en esa esfera determinada, pero no de las diferencias fortuitas entre los capitales individuales

invertidos en ella.

Como además se supone que la tasa del plusvalor y la jornada laboral son constantes, y como dicha hipótesis incluye asimismo la constancia del salario, determinada cantidad de capital variable expresará determinada cantidad de fuerza de trabajo puesta en movimiento, y por ende determinada cantidad de trabajo que se objetiva. En consecuencia, si £ 100 expresan el salario semanal de 100 obreros, es decir que de hecho indican una fuerza de trabajo de 100, entonces $\frac{n}{100} \times £ 100$ indicarán la fuerza de trabajo de n

£ 100

obrerros, y indicarán

$\frac{n}{100}$

la de obreros. Por consiguiente, en este caso el

$\frac{n}{100}$ capital variable sirve (como siempre ocurre cuando hay un salario dado) como índice de la masa de trabajo puesta en movimiento por un capital global determinado; por ello, las diferencias en la magnitud del capital variable empleado sirven como índices de la diversidad en la masa de fuerza de trabajo empleada. Si £ 100 representan 100 obreros semanales, y por consiguiente, en el caso de 60 horas de trabajo semanal, representan 6.000 horas de trabajo, entonces £ 200 representarán 12.000 horas de trabajo, y £ 50, sólo 3.000.

Como ya se ha dicho en el libro I, entendemos por composición del capital la relación entre su componente activo y su componente pasivo, entre los capitales variable y constante. Para ello entran en consideración dos factores, que no son igualmente importantes, aunque bajo determinadas circunstancias pueden provocar los mismos efectos.

[183] El primer factor se basa en una fundamentación técnica, y en determinada etapa evolutiva de la fuerza productiva debe considerárselo como dado. Se requiere determinada masa de fuerza de trabajo, representada por determinado número de trabajadores, para producir una masa determinada de producto por ejemplo en un día, y por consiguiente cosa comprendida en tal circunstancia poner en movimiento, consumir productivamente determinada masa de medios de producción, maquinaria, materias primas, etc. Corresponde un número determinado de trabajadores a determinada cantidad de medios de producción, y por lo tanto determinada cantidad de trabajo vivo a una cantidad determinada de trabajo ya objetivado en los medios de producción. Esta proporción es muy diferente en diversas esferas de la producción, a menudo entre los diversos ramos de una misma industria, pese a que, por casualidad, puede ser exacta o aproximadamente la misma en ramos de la industria remotamente distantes entre sí.

Esta proporción constituye la composición técnica [\[b\]](#) del capital, y es el verdadero fundamento de su composición orgánica.

Pero también es posible que esa proporción sea la misma en diversos ramos de la industria, en la medida en que el capital variable es un mero índice de fuerza de trabajo, y el capital constante un mero índice de la masa de medios de producción puestos en movimiento por la fuerza de trabajo. Por ejemplo, es posible que ciertos trabajos en cobre y hierro presupongan una misma proporción entre fuerza de trabajo y masa de medios de producción. Pero puesto que el cobre es más caro que el hierro, la proporción de valor entre los capitales variable y constante se vuelve diferente en ambos casos, y con ello también la composición de valor de los dos capitales globales. La diferencia entre la composición técnica y la composición de valor se revela, en cada uno de los ramos de la industria, en el hecho de que, con una composición

técnica constante, la proporción de valor de ambos capitales puede cambiar, y con una composición técnica modificada, la proporción de valor puede seguir siendo la misma; esto último sólo ocurre, naturalmente, si el cambio de la [184] proporción entre las masas de medios de producción empleados y la fuerza de trabajo resulta compensado por un cambio de sus valores en sentido contrario.

A la composición de valor del capital, en tanto la misma resulta determinada por su composición técnica y la refleja, la denominamos la composición orgánica del capital [2]a Véase, en la presente edición, t. I, vol. 1, pp. 759-760, subnota a..

Por consiguiente, en el caso del capital variable presuponemos que es índice de determinada cantidad de fuerza de trabajo, de determinado número de obreros o de determinadas masas de trabajo vivo puesto en movimiento. Hemos visto en la sección anterior que un cambio en la magnitud de valor del capital variable posiblemente no represente otra cosa que un mayor o menor precio de una misma masa de trabajo; pero aquí, donde se consideran constantes la tasa de plusvalor y la jornada laboral, y se supone dado el salario correspondiente a un tiempo de trabajo determinado, esa posibilidad desaparece. En cambio, una diferencia en la magnitud del capital constante puede ser también, por cierto, índice de un cambio en la masa de medios de producción puestos en movimiento por determinada cantidad de fuerza de trabajo; pero también puede provenir de la diferencia de valor que tienen los medios de producción puestos en movimiento en una esfera de la producción, a diferencia de la otra. Por ello, aquí entran en consideración ambos puntos de vista.

Por último, conviene poner de relieve la siguiente cuestión fundamental:

Supongamos que £ 100 sea el salario semanal de 100 obreros. Supongamos asimismo que el tiempo de trabajo semanal sea = 60 horas. Supongamos además que la tasa del plusvalor sea = 100 %. En ese caso, de las 60 horas, los obreros trabajarán 30 horas para sí mismos y 30 horas gratuitamente para el capitalista. En efecto, en las £ 100 de salario sólo se hallan encarnadas 30 horas de trabajo de los 100 obreros o, en total, 3.000 horas de trabajo, mientras [185] que las restantes 3.000 horas que trabajan están encarnadas en las £ 100 de plusvalor o ganancia que embolsa el capitalista. Pese a que, en consecuencia, el salario de £ 100 no expresa el valor en el cual se objetiva el trabajo semanal de los 100 obreros, indica no obstante (puesto que la extensión de la jornada laboral y la tasa del plusvalor están dadas) que ese capital ha puesto en movimiento 100 obreros durante 6.000 horas de trabajo en total. Así lo denota el capital de £ 100, primeramente porque indica el número de los obreros puestos en movimiento, ya que £ 1 = 1 obrero por semana, y por lo tanto £ 100 = 100 obreros; y en segundo lugar porque cada obrero puesto en movimiento, con la tasa de plusvalor dada del 100%, realiza otro tanto del trabajo contenido en su salario; es decir £ 1, su salario, que es expresión de media semana de trabajo, pone en movimiento una semana íntegra de trabajo, y de la misma manera £ 100, a pesar de contener solamente 50 semanas de trabajo, ponen en movimiento 100 semanas de trabajo. Por consiguiente, hay que hacer aquí un distinguo esencialísimo en el capital variable, desembolsado en salarios, en la medida en que su valor representa la suma de los salarios, determinada cantidad de trabajo objetivado, y en tanto su valor es un mero índice de la masa de trabajo vivo que pone en movimiento. Esta última es siempre mayor que el trabajo contenido en él, y por ello también se representa en un valor superior que el del capital variable; en un valor determinado, por una parte, por el número de los obreros puestos en movimiento por el capital variable, y por la otra, por la cantidad de plustrabajo que ejecutan.

De este modo de considerar el capital variable surge lo siguiente:

Si en la esfera de producción **A** una inversión de capital sólo gasta 100 en capital variable de un capital global de 700, y 600 en capital constante, mientras que en la esfera de producción **B** se gastan 600 en

capital variable y sólo 100 en capital constante, el capital global **A** de 700 sólo pondrá en movimiento una fuerza de trabajo de 100, vale decir, en la hipótesis anterior, sólo 100 semanas de trabajo ó 6.000 horas de trabajo vivo, mientras que el capital global **B** de igual magnitud pondrá en movimiento 600 semanas de trabajo, y por consiguiente 36.000 horas de trabajo vivo. Por tanto, el capital en **A** sólo se [186] apropiaría de 50 semanas de trabajo ó 3.000 horas de plustrabajo, mientras que el capital en **B**, de igual magnitud, se apropiaría de 300 semanas de trabajo ó 18.000 horas. El capital variable es el índice no sólo del trabajo contenido en él mismo, sino al mismo tiempo, con una tasa de plusvalor dada, del trabajo excedentario o plustrabajo que ha puesto en movimiento por encima de dicha medida. Con un mismo grado de explotación del trabajo, la ganancia

100

en el primer caso sería de $= 1/7 = 14 \frac{2}{7} \%$, y en

700

600

el segundo $= 85 \frac{5}{7} \%$, una tasa de ganancia seis

700

veces mayor. Pero de hecho, en ese caso la propia ganancia sería seis veces mayor, 600 para **B** contra 100 para **A**, porque se ha puesto en movimiento una cantidad de trabajo vivo séxtuple con el mismo capital, es decir que, con un mismo grado de explotación del trabajo, también se ha producido una cantidad seis veces mayor de plusvalor, y por ende el séxtuple de la ganancia.

Si en **A** no se empleasen £ 700 sino £ 7.000, mientras que en **B** se emplearan sólo £ 700 de capital, el capital **A**, de permanecer constante la composición orgánica emplearía £ 1.000 de las £ 7.000 como capital variable es decir 1.000 obreros por semana = 60.000 horas de trabajo vivo, de las cuales 30.000 horas serían de plustrabajo. Pero al igual que antes, **A**, de cada £ 700, sólo seguiría poniendo en movimiento 1/6 del trabajo vivo correspondiente, y en consecuencia sólo pondría en movimiento 1/6 del plustrabajo puesto en movimiento en **B**, vale decir que con ello sólo produciría también 1/6 de la ganancia. Si se toma en consideración la tasa de ganancia,

1.000 100 600

entonces $= 14 \frac{2}{7} \%$, contra ó el

7.000 700 700

$85 \frac{5}{7} \%$ del capital **B**. Tomando capitales de igual monto, la tasa de ganancia es diferente en este caso, porque a igual tasa de plusvalor, como consecuencia de las diferentes masas del trabajo vivo puesto en movimiento, son diferentes las masas de los plusvalores producidos y, por ende, las ganancias.

El mismo resultado se produce, de hecho, cuando las proporciones técnicas son las mismas en una esfera de la producción que en otra, pero el valor de los elementos [187] de capital constante empleados es mayor o menor. Supongamos que en ambas esferas se emplean £ 100 como capital variable, y por lo tanto, que se necesitan 100 obreros por semana para poner en movimiento la misma cantidad de maquinaria y de materias primas, pero que estas últimas son más caras en **B** que en **A**. En ese caso corresponderían, por ejemplo, a £ 100 de capital variable, en **A**, £ 200 de capital constante, y en **B**, £ 400. Entonces, con una tasa de plusvalor del 100 %, el plusvalor producido será, en ambos casos, igual a £ 100; vale decir que también en ambos casos la ganancia será igual a

100

£ 100. Pero en **A** $= 1/3 = 33 \frac{1}{3} \%$; mientras

$200c + 100v$

100

que en **B** = $1/5 = 20\%$. De hecho, si en

$400c + 100v$

ambos casos tomamos determinada parte alícuota del capital global, entonces en **B**, de cada £ 100, sólo £ 20 o $1/5$ formarían capital variable, mientras que en **A**, de cada £ 100, £ 33 $1/3$ ó $1/3$ constituyen capital variable. Por cada £ 100, **B** produce menos ganancia porque pone en movimiento menor cantidad de trabajo vivo que **A**. Por lo tanto, en este caso la diversidad de las tasas de ganancia vuelve a resolverse en la diversidad de las masas de ganancia producidas por cada 100 de capital invertido, por ser diferentes las masas de plusvalor.

La diferencia entre este segundo ejemplo y el precedente es sólo ésta: en el segundo caso, la equiparación entre **A** y **B** sólo requeriría un cambio de valor del capital constante, sea de **A** o de **B**, de mantenerse constantes los fundamentos técnicos; en cambio, en el primer caso, la composición técnica es diferente incluso en las dos esferas de la producción, y habría que revertirla para lograr la equiparación.

Por lo tanto, la diferente composición orgánica de los capitales es independiente de su magnitud absoluta. Lo único que cabe preguntarse en todos los casos es qué parte de cada 100 es capital variable, y qué parte es capital constante.

En consecuencia, calculando en porcentajes capitales de diversa magnitud o, lo que aquí resulta lo mismo, capitales de igual magnitud producen, a igualdad de la jornada laboral y del grado de explotación del trabajo, cantidades muy **[188]** diferentes de ganancia, porque producen cantidades muy diferentes de plusvalor, y ello se debe a que, de acuerdo con la diferente composición orgánica del capital en diferentes esferas de la producción, su parte variable es distinta, es decir que son diferentes las cantidades del trabajo vivo que ponen en movimiento, y por consiguiente también las cantidades que se apropian de plustrabajo, de la sustancia del plusvalor y, por ende, de la ganancia. Porciones de igual magnitud del capital global en las diversas esferas de la producción comprenden fuentes de plusvalor de disímil magnitud, y la única fuente del plusvalor la constituye el trabajo vivo. Con igual grado de explotación del trabajo, la masa del trabajo puesto en movimiento por un capital = 100, y por ende también la del plustrabajo apropiado por él, depende de la magnitud de su componente variable. Si un capital, que consta porcentualmente de $90c + 10v$, manteniéndose constante el grado de explotación del trabajo, generara la misma cantidad de plusvalor o ganancia que un capital que constara de $10c + 90v$, resultaría claro como la luz del sol que el plusvalor, y por consiguiente el valor en general, debería tener una fuente totalmente diferente que el trabajo, con lo cual desaparecería todo fundamento racional de la economía política. Si seguimos suponiendo £ 1 como igual al salario semanal de un obrero por 60 horas de trabajo y la tasa de plusvalor = 100 %, entonces resulta claro que el producto de valor global que puede suministrar un obrero en una semana es = £ 2; por consiguiente, 10 obreros no podrían producir más que £ 20. Y puesto que de esas £ 20, £ 10 reponen el salario, las £ 10 no podrían crear un plusvalor mayor que £ 10, mientras que las £ 90, cuyo producto global es = £ 180, y cuyo salario es = £ 90, crearían un plusvalor de £ 90. Por lo tanto, la tasa de ganancia sería, en un caso, del 10 %, y en el otro, del 90 %. Si fuese de otro modo, entonces el valor y el plusvalor deberían ser otra cosa que trabajo objetivado. Ahora bien, puesto que los capitales en diversas esferas de la producción, porcentualmente considerados o bien capitales de igual magnitud, se dividen desigualmente en sus elementos constante y variable, ponen en movimiento cantidades desiguales de trabajo vivo, y por consiguiente generan cantidades desiguales de plusvalor, o sea de ganancia, entonces la tasa de la ganancia, que consiste precisamente en el cálculo porcentual **[189]** del plusvalor según el capital global, es diferente en ellos.

Pero si los capitales de diversas esferas de la producción, calculados porcentualmente, vale decir capitales de igual magnitud en diferentes esferas de la producción, generan ganancias desiguales a causa de su diferente composición orgánica, se deduce que las ganancias de capitales desiguales en diversas esferas de la producción no pueden hallarse en relación con sus respectivas magnitudes, es decir que las ganancias en diferentes esferas de la producción no son proporcionales a las magnitudes de los capitales respectivamente empleados en ellas. Pues semejante crecimiento de las ganancias pro rata de la magnitud del capital empleado supondría que, porcentualmente consideradas, las ganancias son iguales, es decir que capitales de igual magnitud en diferentes esferas de la producción tienen iguales tasas de ganancia, a pesar de su diversa composición orgánica. Sólo dentro de la misma esfera de la producción, vale decir donde está dada la composición orgánica del capital, o entre diferentes esferas de la producción de igual composición orgánica del capital, las masas de las ganancias se hallan en relación directamente proporcional con la masa de los capitales empleados. El hecho de que las ganancias de capitales de desigual magnitud sean proporcionales a sus magnitudes no significa absolutamente sino que capitales de igual magnitud arrojan ganancias de igual magnitud, o que la tasa de ganancia es la misma para todos los capitales, cualquiera que sea su magnitud y su composición orgánica.

Lo que hemos desarrollado tiene lugar bajo el supuesto de que las mercancías se vendan a sus valores. El valor de una mercancía es igual al valor del capital constante contenido en ella, más el valor del capital variable reproducido en ella, más el incremento de ese capital variable, el plusvalor producido [c]. A igual tasa de plusvalor, la masa de éste depende obviamente de la masa del capital variable. El valor del producto del capital de 100 es, en un caso, $90c + 10v + 10pv = 110$; en el otro, $10c + 90v + 90pv = 190$. Si se venden las mercancías a sus valores, entonces [190] el primer producto se venderá a 110, de los cuales 10 representan plusvalor o trabajo impago; en cambio, el segundo producto se venderá a 190, de los cuales 90 representarán plusvalor o trabajo impago.

Esto es especialmente importante cuando se comparan entre sí tasas de ganancia nacionales [d].

Supongamos que en un país europeo la tasa del plusvalor es del 100%, o sea que el obrero trabajaría medio día para sí mismo y medio día para su empleador; en un país asiático, digamos que la tasa del plusvalor es = 25 %, o sea que el obrero trabajaría las 4/5 partes del día para sí mismo y 1/5 para su empleador. Pero supongamos que la composición del capital nacional en el país europeo es de $84c + 16v$, mientras que en el país asiático, donde se emplea poca maquinaria, etc., y donde en un tiempo dado una cantidad dada de fuerza de trabajo consume relativamente poca materia prima en forma productiva, la composición sería de $16c + 84v$. Tendremos entonces el siguiente cálculo:

En el país europeo: valor del producto = $84c + 16v + 16pv = 116$; tasa de ganancia = $16/100 = 16\%$.

En el país asiático: valor del producto = $16c + 84v + 21pv = 121$; tasa de la ganancia = $21/100 = 21\%$.

Por tanto, en el país asiático la tasa de ganancia es más de un 25 % mayor que en el europeo, a pesar de que, en aquél, la tasa de plusvalor es cuatro veces menor que en éste. Los Careys, Bastiats y tutti quanti deducirán exactamente lo contrario [e].

Dicho al margen: diferentes tasas nacionales de ganancia se basarán mayormente en diferentes tasas nacionales de plusvalor, pero en este capítulo comparamos tasas de ganancia desiguales, provenientes de una misma tasa de plusvalor.

Además de la diferente composición orgánica de los capitales, es decir además de las diferentes masas de trabajo, y con ello también, bajo circunstancias en lo demás iguales, de plustrabajo, que ponen en movimiento capitales de igual magnitud en diferentes esferas de producción, [191] existe aún otra fuente de desigualdad de las tasas de ganancia: la diversidad en cuanto a la extensión de la rotación del capital

en las diferentes esferas de la producción. Hemos visto en el capítulo IV que, a igual composición de los capitales y bajo circunstancias en lo demás iguales, las tasas de ganancia están en relación inversa a los tiempos de rotación, y asimismo, que un mismo capital variable, si rota en diferentes lapsos, produce masas desiguales de plusvalor anual. La diferencia entre los tiempos de rotación es, pues, otra razón por la cual capitales de igual magnitud no producen, en diversas esferas de la producción, ganancias de igual magnitud en lapsos iguales, y el motivo, por consiguiente, de que las tasas de ganancia sean diferentes en esas diferentes esferas [f].

En cambio, en lo que respecta a la proporción entre capital fijo y circulante en la composición del capital, la misma no afecta en absoluto, considerada en sí y para sí, la tasa de ganancia. Sólo puede afectarla si esa diferente composición coincide con una diferente proporción entre las partes variable y constante, es decir cuando la diversidad de la tasa de ganancia se debe a esta diferencia, y no a la diferencia entre capital fijo y circulante; o bien si la diferente proporción entre los componentes fijo y circulante está condicionada por el tiempo de rotación durante el cual se realiza una ganancia determinada. Si los capitales se dividen en fijo y circulante en diversa proporción, ello influirá siempre, por cierto, sobre su tiempo de rotación, y provocará una diversidad del mismo; pero de ello no se concluye que el tiempo de rotación en el cual realizan ganancias los mismos capitales, sea diferente. Si, por ejemplo, **A** debe convertir constantemente una parte mayor del producto en materias primas, etc., mientras que **B** utiliza [192] durante mayor tiempo las mismas máquinas, etc., con menor cantidad de materia prima, ambos, en la medida en que producen, tienen constantemente comprometida una parte de su capital; el uno, en materias primas, es decir en capital circulante, y el otro en máquinas, etc., es decir en capital fijo. **A** convierte constantemente una parte de su capital de la forma de mercancía en la forma de dinero, y de ésta nuevamente en la forma de materia prima; mientras que **B** utiliza una parte de su capital sin tal modificación, durante un lapso más prolongado, como instrumento de trabajo. Si ambos utilizan igual cantidad de trabajo, venderán en el curso del año masas de productos de valor desigual, por cierto, pero ambas masas de productos contendrán igual cantidad de plusvalor, y sus tasas de ganancia, que se calculan sobre el capital global adelantado, serán las mismas, aunque su composición en capital fijo y circulante, lo mismo que su tiempo de rotación, sean diferentes. Ambos capitales realizan en el mismo tiempo iguales ganancias, a pesar de que rotan en tiempos diferentes [3]. La diversidad del tiempo de rotación sólo tiene significación, considerada de por sí, en la medida en que afecte a la masa del plustrabajo que puede ser apropiada y realizada por el mismo capital en un tiempo dado. Por consiguiente, si una composición disímil en capital circulante y fijo no comprende necesariamente una disimilitud del tiempo de rotación, que a su vez condiciona una desigualdad de la tasa de ganancia, resulta claro que, en la medida en que se dé esta desigualdad, ello no proviene de la desigual composición en capital circulante y fijo en sí, [193] sino más bien del hecho de que aquí esta última sólo indica una desigualdad de los tiempos de rotación que afecta a la tasa de ganancia [g].

La diferente composición del capital constante en fijo y circulante en diversos ramos de la industria no tiene, pues, de por sí, importancia alguna para la tasa de ganancia, puesto que lo decisivo es la proporción entre el capital variable y el constante, y el valor del capital constante, es decir también su magnitud relativa en relación con el variable, es totalmente independiente del carácter fijo o circulante de sus partes componentes. Pero ciertamente que descubriremos y eso coadyuva a que se extraigan conclusiones erróneas que cuando el capital fijo se halla considerablemente desarrollado, ello constituye sólo una expresión de que la producción se lleva a cabo en gran escala, y por ello el capital constante prevalece mucho sobre el variable, o que la fuerza de trabajo vivo empleada es escasa en relación con la masa de

los medios de producción que pone en movimiento.

Hemos demostrado, pues, que en diversos ramos de la industria, en correspondencia con la diferente composición orgánica de los capitales, y dentro de los límites indicados también en correspondencia con sus diferentes tiempos de rotación, prevalecen tasas desiguales de ganancia, y que también por ello, a igual tasa de plusvalor, sólo rige para capitales de igual composición orgánica suponiendo tiempos de rotación iguales la ley (de acuerdo con la tendencia general) de que las ganancias son directamente proporcionales a las magnitudes de los capitales, y que por ello capitales de igual magnitud arrojan, en lapsos iguales, ganancias de igual magnitud. Lo expuesto vale sobre la base que, en general, ha sido hasta ahora el fundamento de nuestro desarrollo: la de que las mercancías se vendan a sus valores. Por otra parte, no cabe duda alguna de que, en la realidad, y haciendo abstracción de diferencias irrelevantes, fortuitas y que se compensan, la diferencia entre las tasas medias de ganancia para los diversos ramos de la industria no existe ni podría existir sin abolir todo el sistema de la producción capitalista. Por tanto, [194] pareciera que la teoría del valor resulta incompatible, en este caso, con el movimiento real, incompatible con los fenómenos efectivos de la producción, y que por ello debe renunciarse en general a comprender estos últimos.

De la sección primera de este libro se desprende que los precios de costo son los mismos para productos de diferentes esferas de la producción, para producir los cuales se hayan adelantado partes de capital de igual magnitud, por muy diferente que pueda ser la composición orgánica de dichos capitales. En el precio de costo desaparece para el capitalista la diferencia entre capital variable y constante. Al capitalista le cuesta lo mismo una mercancía para cuya producción debe adelantar £ 100, sin importar que adelante $90c + 10v$ o en cambio $10c + 90v$. En todos los casos le cuesta £ 100, ni más ni menos. Los precios de costo son los mismos para desembolsos de capital de igual magnitud en diferentes esferas, por muy diferentes que puedan ser los valores y plusvalores producidos. Esta igualdad de los precios de costo constituye la base de la competencia de las inversiones de capital, mediante las cuales se establece la ganancia media.

[1]

[54] Adam Smith, "An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations", libro I, cap. X. - 179.

[a] a Véase, en la presente edición, t. I, vol. 1, pp. 54-55.

[b] b El término "composición técnica" no figura aquí en el manuscrito (R 938/1).

[2] 20 {F. E. Lo anterior ya se encuentra brevemente desarrollado en la tercera edición del tomo primero, p. 628, al comienzo del capítulo XXIII (a). Puesto que las dos primeras ediciones no contienen ese pasaje, su repetición se imponía aquí con tanta mayor razón.}

[c] c Marx agrega en el manuscrito (I, p. 162): "o sea más el plustrabajo acaparado en el proceso de producción". (R 943/1.)

[d] d En la 1ª edición, "internacionales". Véase lo que sigue, y en especial cuatro párrafos más adelante.

[e] e En el manuscrito (I, p. 162) se lee a continuación: "Este paréntesis se reserva para una sección posterior". (R 943/1.)

[f] f Muy retocado por Engels, este párrafo contiene, asimismo, la frase siguiente: "Se recordará que, con

arreglo al libro II, el tiempo de circulación debe separarse del tiempo de producción; en efecto, cada fase del movimiento del capital, desde la conversión del dinero en elementos materiales del capital hasta la conversión del producto en dinero [...] constituye una fase de su circulación total o de su rotación. No examinamos aquí en detalle la cuestión de saber en qué medida el tiempo de circulación influye sobre la tasa de ganancia (el libro II, donde se estudia esto ex professo, aún no ha sido escrito), ya que la tasa de ganancia está determinada por la cantidad de ganancia realizada en un tiempo dado." (R 943/2.)

[3] 21 {F. E. Según se deduce del capítulo IV, lo anterior sólo es correcto para el caso en que los capitales **A** y **B** tengan diferente composición de valor, pero sus componentes variables porcentuales se hallen en la misma relación que sus tiempos de rotación, o en proporción inversa al número de sus rotaciones. Supongamos que el capital **A** esté porcentualmente compuesto de 20c fijo + 70c circulante, es decir $90c + 10v = 100$. Con una tasa de plusvalor del 100 %, los 10v producirán, en una rotación 10pv; la tasa de ganancia para la rotación será = 10 %. Supongamos en cambio que el capital **B** sea = 60c fijo + 20c circulante, es decir $80c + 20v = 100$. Las 20v producen en una rotación, y con la tasa anterior del plusvalor, 20pv ; la tasa de ganancia para la rotación es = 20 %, es decir del doble que en **A**. Pero si **A** rota dos veces en un año y **B** sólo lo hace una vez, también producirá en un año $2 \times 10 = 20pv$, y la tasa de ganancia anual será igual para ambos, a saber, del 20 %. }

[g] g En la parte de esta página del manuscrito (I, p. 166) suprimida por Engels se encuentra esta observación: "ejemplos para citar contra Rodbertus". (R 945/1.)

[195]

CAPITULO IX
FORMACION DE UNA TASA GENERAL DE
GANANCIA (TASA MEDIA DE GANANCIA) Y
TRANSFORMACION DE LOS VALORES
MERCANTILES EN PRECIOS DE PRODUCCION

En cualquier momento dado, la composición orgánica del capital depende de dos circunstancias: en primer lugar, de la relación técnica entre la fuerza de trabajo empleada y la masa de los medios de producción; y en segundo término, del precio de esos medios de producción. Como hemos visto, debe considerársela conforme a su proporción porcentual. Expresamos la composición orgánica de un capital que consta de 4/5 de capital constante y 1/5 de capital variable mediante la fórmula $80c + 20v$. Además, en la comparación se supone la existencia de una tasa invariable de plusvalor, utilizándose para ello una tasa arbitraria cualquiera, por ejemplo del 100 %. Por consiguiente, el capital de $80c + 20v$ arroja un plusvalor de $20pv$, lo cual configura una tasa de ganancia del 20 % sobre el capital global. La magnitud del valor real de su producto depende de la magnitud de la parte fija del capital constante y de qué parte de ella entra como desgaste en el producto, y qué parte no. Pero puesto que esta circunstancia resulta totalmente indiferente para la tasa de ganancia y, por tanto para la presente investigación, suponemos, para simplificar, que en todas partes el capital constante entra de manera uniforme y completa en el producto anual de esos capitales. Se supone además que los capitales realizan anualmente la misma cantidad de plusvalor en las diversas esferas de la producción, en relación [196] con la magnitud de su parte variable; en consecuencia, por ahora se prescinde de la diferencia que en este aspecto puede acarrear la diversidad entre los tiempos de rotación. Este punto se tratará más adelante. Tomemos cinco diferentes esferas de la producción, de composición orgánica diferente en cada caso de los capitales invertidos en ellas, como por ejemplo las que siguen:

Tasa de Valor del Tasa de
Capitales plusvalor Plusvalor producto ganancia

- I) $80c + 20v$ 100 % 20 120 20 %
- II) $70c + 30v$ 100 % 30 130 30 %
- III) $60c + 40v$ 100 % 40 140 40 %
- IV) $85c + 15v$ 100 % 15 115 15 %
- V) $95c + 5v$ 100 % 5 105 5 %

Tenemos aquí, para diferentes esferas de la producción y con una explotación uniforme del trabajo, tasas de ganancia muy diferentes, en correspondencia con las diversas composiciones orgánicas de los capitales.

La suma global de los capitales invertidos en las cinco esferas es = 500; la suma global del plusvalor producido por ellos es = 110; el valor global de las mercancías producidas por ellos es = 610. Si consideramos a las 500 como un capital único, y que **I-V** sólo constituyen diversas partes del mismo (así como, por ejemplo, en una fábrica algodonera existe una proporción diferente entre el capital variable y el constante en sus diversas secciones en la sala de cardado, en la preparación del hilado, en la de hilado y la de tejido, teniendo que calcularse la proporción media para toda la fábrica), entonces, en primera instancia, la composición media del capital sería de $500 = 390c + 110v$ o, en porcentajes, $78c + 22v$. Considerando a cada uno de los capitales de 100 como sólo 1/5 del capital global, la suya sería esta composición media de $78c + 22v$; asimismo, a cada 100 le correspondería, como plusvalor medio, 22; de ahí que la tasa media de la ganancia sería = 22 %, y por último el precio de cada quinta parte del producto global producido por las 500 sería = 122. Por consiguiente, el producto de cada quinta parte del capital global adelantado debería venderse a 122.

[197] Sin embargo, para no arribar a conclusiones totalmente erradas, es menester no calcular todos los precios de costo como = 100.

En el caso de $80c + 20v$ y con una tasa de plusvalor = 100 %, el valor total de la mercancía producida por el capital **I** = 100 sería = $80c + 20v + 20pv = 120$ si todo el capital constante entrase en el producto anual. Pues bien, en determinadas circunstancias y en ciertas esferas de la producción, tal puede ser el caso. Pero difícilmente pueda serlo allí donde la relación es $\underline{c} : \underline{v} = 4 : 1$. Por consiguiente, cabe considerar en el caso de los valores de las mercancías producidas por cada 100 de los diversos capitales, que los mismos serán diferentes según la diferente composición de \underline{c} en partes constitutivas fijas y circulantes, y que a su vez los componentes fijos de diversos capitales se desgastan con mayor o menor rapidez, es decir que en tiempos iguales agregan al producto cantidades desiguales de valor. Pero para la tasa de ganancia, esto resulta indiferente. No importa si los $80c$ ceden al producto anual el valor de 80, 50 ó 5, es decir si el producto anual es = $80c + 20v + 20pv = 120$, o = $50c + 20v + 20pv = 90$, ó = $5c + 20v + 20pv = 45$, ya que en todos los casos el excedente de valor del producto por encima de su precio de costo es = 20, y en todos estos casos, al establecer la tasa de ganancia, se calculan esos 20 sobre un capital de 100; la tasa de ganancia del capital **I** es, pues, en todos los casos, = 20 %. Para aclarar esto aun más, establecemos en el cuadro siguiente, para los mismos cinco capitales anteriores, que entran diferentes partes del capital constante en el valor del producto.

Valor

de las Precio

Tasa de Tasa de c consu- mer- de
Capitales plusvalor Plusvalor ganancia mido cías costo

- I)** $80c + 20v$ 100 % 20 20 % 50 90 70
- II)** $70c + 30v$ 100 % 30 30 % 51 111 81
- III)** $60c + 40v$ 100 % 40 40 % 51 131 91
- IV)** $85c + 15v$ 100 % 15 15 % 40 70 55
- V)** $95c + 5v$ 100 % 5 5 % 10 20 15

$390c + 110v$ 110 Total

$78c + 22v$ 22 22 % Promedio

[198] Si consideramos una vez más a los capitales **I-V** como un único capital global, vemos que también en este caso la composición de las sumas de los cinco capitales es $= 500 = 390c + 110v$, es decir que la composición media $= 78c + 22v$ sigue siendo la misma; otro tanto ocurre con el plusvalor medio $= 22$ [a]. Distribuyendo de manera uniforme este plusvalor entre **I-V**, se obtendrían los siguientes precios de las mercancías:

Desviación del precio

Valor Precio Precio con de las de de las Tasa de relación
Capitales Plusvalor mercancías costo mercancías ganancia al valor

I) $80c + 20v$ 20 90 70 92 22 % + 2

II) $70c + 30v$ 30 111 81 103 22 % 8

III) $60c + 40v$ 40 131 91 113 22 % 18

IV) $85c + 15v$ 15 70[b] 55 77 22 % + 7

V) $95c + 5v$ 5 20 15 37 22 % + 17

Sumando, las mercancías se venderían a $2 + 7 + 17 = 26$ por encima del valor, y a $8 + 18 = 26$ por debajo del mismo, de modo que las desviaciones del precio se anulan mutuamente mediante una distribución uniforme del plusvalor o por el agregado de la ganancia media de 22 por cada 100 de capital adelantado, a los respectivos precios de costo de las mercancías **I-V**; en la misma proporción en la cual se vende una parte de las mercancías por encima de su valor, se vende otra por debajo del mismo. Y sólo su venta a tales precios permite que la tasa de ganancia sea uniforme para **I-V**, del 22 %, sin tener en cuenta la diferente composición orgánica de los capitales **I-V**. Los precios que se originan extrayendo el promedio de las diversas tasas de ganancia vigentes en las diferentes esferas de producción, agregándose ese promedio a los precios de costo de las diversas esferas de la producción, son los precios de producción [c]. Su supuesto es la existencia [199] de una tasa general de ganancia, y ésta, a su vez, presupone que las tasas de ganancia, tomadas aisladamente en cada esfera particular de la producción, ya estén reducidas a igual número de tasas medias. Estas tasas particulares de

pv
ganancia son = en cada esfera de la producción, y tal

C
como ocurriera en la sección primera de este libro, deben ser desarrolladas a partir del valor de la mercancía. Sin ese desarrollo, la tasa general de ganancia (y por ende también el precio de producción de la mercancía) es una idea carente de sentido y absurda. Por lo tanto, el precio de producción de la mercancía es igual a su precio de costo más la ganancia que le ha sido porcentualmente agregada, en correspondencia con la tasa general de ganancia, o es igual a su precio de costo más la ganancia media. A causa de la diferente composición orgánica de los capitales invertidos en diferentes ramos de la producción; por ende, como consecuencia de la circunstancia de que, según el diferente porcentaje que tiene la parte variable en un capital global de magnitud dada, capitales de igual magnitud ponen en

movimiento cantidades muy diferentes de trabajo, también se apropian de cantidades muy diferentes de plusvalor o producen masas muy diferentes de plusvalor. En consecuencia, las tasas de ganancia que imperan en los diversos ramos de la producción son originariamente muy diferentes. Esas diferentes tasas de ganancia resultan niveladas por la competencia en una tasa general de ganancia, que constituye el promedio de todas esas diferentes tasas de ganancia. La ganancia que con arreglo a esta tasa general de ganancia, corresponde a un capital de magnitud dada, cualquiera que sea su composición orgánica, se denomina la ganancia media. El precio de una mercancía, que es igual a su precio de costo más la parte de la ganancia media anual que le corresponde, según la relación de sus condiciones de rotación, sobre el capital empleado para producirla (no sólo sobre el capital consumido para producirla), es su precio de producción. Tomemos, por ejemplo, un capital de 500, 100 de las cuales son capital fijo, del cual hay un 10 % de desgaste durante un período de rotación del capital circulante de 400. Supongamos que la ganancia media para la duración de este período de rotación es del 10 %. Entonces el precio de **[200]** costo del producto elaborado durante esta rotación será: 10c por desgaste, más 400 ($c + v$) de capital circulante = 410, y su precio de producción: 410 de precio de costo más (10 % de ganancia sobre 500) 50 = 460.

Pese a que por ello los capitalistas de las diversas esferas de la producción, al vender sus mercancías, retiran los valores de capital consumidos en la producción de esas mercancías, no rescatan el plusvalor, y por ende la ganancia, producido en su propia esfera durante la producción de esas mercancías, sino sólo la cantidad de plusvalor, y por ende de ganancia, que corresponde a cada parte alícuota del capital global por distribución uniforme del plusvalor global o de la ganancia global producida en un lapso dado por el capital global de la sociedad en el conjunto de todas las esferas de la producción. Cualquier capital, cualquiera que sea su composición, extrae por cada 100, en un año o en otro lapso, la ganancia que por dicho lapso corresponde a 100 en cuanto enésima parte del capital global. En este aspecto, en tanto se tome en consideración la ganancia, los diversos capitalistas se conducen como meros accionistas de una sociedad por acciones, en la cual las participaciones en las ganancias se distribuyen equitativamente por cada 100, y que por ello sólo se diferencian para los diversos capitalistas según la magnitud del capital invertido por cada cual en la empresa global, según su participación relativa en la empresa global, según el número de acciones que posea. Por lo tanto, mientras que esta parte del precio de la mercancía, que repone las partes de valor del capital consumidas en la producción mercantil, y con la cual, por consiguiente, deben readquirirse estos valores de capital consumidos; mientras que esta parte, el precio de costo, depende por completo del desembolso efectuado dentro de las respectivas esferas de la producción, el otro componente del precio de la mercancía, la ganancia agregada a este precio de costo, no depende de la masa de ganancia producida por ese capital determinado en esa esfera determinada de la producción durante un tiempo dado, sino según la masa de ganancia que corresponde a cada capital empleado, como parte alícuota del capital social global empleado en la producción global, en promedio, durante un lapso dado [\[1\]](#) [\[2\]](#).

[201] Por lo tanto, si un capitalista vende su mercancía a su precio de producción, retira dinero en proporción a la magnitud del valor de capital que ha consumido en la producción, y extrae ganancia en proporción al capital que ha adelantado en cuanto mera parte alícuota del capital social global. Sus precios de costo son específicos. El agregado de ganancia a ese precio de costo es independiente de su esfera peculiar de producción, es un simple promedio por cada 100 de capital adelantado. Supongamos que las cinco diferentes inversiones de capital **I-V** del ejemplo anterior perteneciesen a una misma persona. La parte de capital variable y constante consumida en la producción de las mercancías en

cada inversión individual **I-V** por cada 100 de capital empleado estaría dada, y esa parte de valor de las mercancías **I-V** constituiría obviamente una parte de su precio, ya que se requiere cuando menos este precio para reponer la parte de capital adelantada y consumida. Por consiguiente, estos precios de costo serían diferentes para cada género de mercancías de **I-V**, y como tales su propietario los fijaría diversamente. Pero en lo que respecta a las diferentes masas de plusvalor o ganancia producidas en **I-V**, el capitalista podría muy bien contarlas como ganancia de su capital global adelantado, de modo que a cada 100 de capital correspondiese una parte alícuota determinada. Por lo tanto, en las mercancías producidas en las diferentes inversiones **I-V** diferirían los precios de costo, pero en todas ellas sería igual la parte del precio de venta proveniente de la ganancia adicionada por cada 100 de capital. En consecuencia, el precio global de las mercancías **I-V** sería igual a su valor global, vale decir igual a la suma de los precios de costo **I-V** más el total del plusvalor o ganancia producida en **I-V**; de hecho, pues, sería la expresión dineraria de la cantidad global de trabajo, pretérito y recién agregado, contenido en las mercancías **I-V**. Y de este modo, en la propia sociedad considerando la totalidad de todos los ramos de la producción la suma de los precios de producción de las mercancías producidas es igual a la suma de sus valores.

Parece contradecir este principio el hecho de que, en la producción capitalista, los elementos del capital productivo han sido comprados, por regla general, en el mercado, y por lo tanto sus precios contienen una ganancia ya realizada, y [202] según ello el precio de producción de un ramo de la industria junto con la ganancia contenida en él, es decir que la ganancia de un ramo de la industria entra en el precio de costo del otro. Pero si ponemos de un lado la suma de los precios de costo de las mercancías de todo el país, y del otro la suma de sus ganancias o plusvalores, se ve claramente que el cálculo debe resultar justo. Tomemos, por ejemplo, una mercancía **A**; su precio de costo puede tener incluidas las ganancias de **B, C, D**, así como, a su vez, en **B, C, D**, etc., pueden entrar las ganancias de **A** en sus respectivos precios de costo. Si formulamos el cálculo, faltará la ganancia de **A** en su propio precio de costo, del mismo modo que faltarán las ganancias de **B, C, D**, etc., en sus propios precios de costo, pues nadie incluye su propia ganancia en su precio de costo. Por consiguiente, si hay, por ejemplo, n esferas de la producción, y en cada una de ellas se obtiene una ganancia igual a g , en todas ellas juntas el precio de costo es $= pc \ n$ g . Considerando el cálculo global, en la medida en que las ganancias de una esfera de la producción entran en el precio de costo de la otra, en tal medida esas ganancias ya han sido tomadas en cuenta para el precio global del producto final, definitivo, y no pueden volver a aparecer por segunda vez del lado de las ganancias. Pero si aparecen de ese lado, ello ocurrirá solamente porque la propia mercancía ya era el producto final, y por lo tanto su precio de producción no entra en el precio de costo de otra mercancía. Si en el precio de costo de una mercancía entra una suma $= g$ para las ganancias de los productores de los medios de producción, y a ese precio de costo se le añade una ganancia $= g_1$, entonces la ganancia global **G** será $= g + g_1$. El precio de costo global de la mercancía, abstracción hecha de todas las partes del precio que entran para cubrir la ganancia, es entonces su propio precio de costo menos **G**. Si ese precio de costo se denomina pc , entonces evidentemente $pc + G = pc + g + g_1$. Al tratar el plusvalor en el tomo I, capítulo VII, 2, pp. 211/203 [d], vimos que el producto de todo capital puede tratarse de tal manera como si una parte sólo repusiera capital, y la otra sólo expresase plusvalor. Aplicando este cálculo al producto [203] global de la sociedad, tienen lugar rectificaciones por el hecho de que, considerando la sociedad toda, la ganancia contenida en el precio del lino, por ejemplo, no puede figurar dos veces, no puede aparecer al mismo tiempo como parte del precio del lienzo y de la ganancia del productor del lino.

No se da una diferencia entre ganancia y plusvalor en la medida en que, por ejemplo, el plusvalor de **A** ingresa en el capital constante de **B**. Pues para el valor de las mercancías resulta totalmente indiferente si el trabajo contenido en ellas consiste en trabajo pago o impago. Esto sólo demuestra que **B** paga el plusvalor de **A**. En el cálculo global, el plusvalor de **A** no puede contar dos veces.

Pero la diferencia es la siguiente: aparte que el precio del producto del capital **B**, por ejemplo, diverge de su valor porque el plusvalor realizado en **B** puede ser mayor o menor que la ganancia agregada en el precio de los productos de **B**, también vale la misma circunstancia, a su vez, para las mercancías que constituyen la parte constante del capital **B**, e indirectamente, como medios de subsistencia de los obreros, constituyen también su parte variable. En lo que a la parte constante respecta, es igual al precio de costo más plusvalor, es decir que ahora es igual al precio de costo más ganancia, y esa ganancia, a su vez, puede ser mayor o menor que el plusvalor cuyo lugar ocupa. En lo que al capital variable se refiere, el salario diario medio es, por cierto, siempre igual al producto de valor del número de horas que debe trabajar el obrero para producir los medios de subsistencia necesarios; pero, a su vez, ese número de horas está falseado por la desviación de los precios de producción de los medios de subsistencia necesarios con respecto a sus valores. Sin embargo, esto se compensa cada vez más en el sentido de que lo que entra de más en una mercancía en materia de plusvalor, entra de menos en la otra, y que por ello las desviaciones con respecto al valor encerrado en los precios de producción de las mercancías se anulan mutuamente. En general, en toda la producción capitalista la ley general se impone como la tendencia dominante sólo de una manera muy intrincada y aproximada, como un promedio de perpetuas oscilaciones que jamás puede inmovilizarse.

Puesto que la tasa general de ganancia se forma mediante el promedio de las diversas tasas de ganancia para [204] cada 100 de capital adelantado en un lapso determinado, digamos en un año, también se halla extinguida en ella la diferencia producida por la diferencia entre los tiempos de rotación de diversos capitales. Pero estas diferencias entran, determinándolas, en las diversas tasas de ganancia de las diferentes esferas de la producción, mediante cuyo promedio se forma la tasa general de ganancia. En la ilustración anterior acerca de cómo se forma la tasa general de ganancia se ha supuesto que cada capital en cada esfera de la producción era = 100, cosa que se hizo para aclarar la diferencia porcentual de la tasa de ganancia, y por consiguiente también la diferencia entre los valores de las mercancías producidas por capitales de igual magnitud. Pero entiéndase bien: las masas reales del plusvalor que se generan en cada esfera particular de la producción, y puesto que en cada una de tales esferas dadas de la producción la composición del capital está dada, dependen de la magnitud de los capitales empleados. Sin embargo, la tasa particular de ganancia de una esfera individual de la producción no resulta afectada por el hecho de que se emplee un capital de 100, de $m \times 100$ ó de $xm \times 100$. La tasa de ganancia sigue siendo del 10 %, sin que importe si la ganancia global es de $10 : 100$ ó de $1.000 : 10.000$.

Pero puesto que las tasas de ganancia son diferentes en las diferentes esferas de la producción, puesto que en las mismas, según la proporción entre el capital variable y el capital global, se producen masas muy diferentes de plusvalor y por ende de ganancia, resulta claro que la ganancia media por cada 100 del capital social, y por consiguiente la tasa media de ganancia o tasa general de ganancia será muy diferente según las respectivas magnitudes de los capitales invertidos en las diversas esferas. Tomemos cuatro capitales **A**, **B**, **C**, **D**. Sea la tasa del plusvalor para todos ellos = 100 %. Supongamos que por cada 100 de capital global, el capital variable es, para **A** = 25, para **B** = 40, para **C** = 15 y para **D** = 10. A cada 100 de capital global le correspondería entonces un plusvalor o ganancia de **A** = 25, **B** = 40, **C** = 15 y **D** = 10; sumados = 90; vale decir que, si los cuatro capitales son de igual magnitud, una tasa media de ganancia

de $90/4 = 22 \frac{1}{2} \%$.

Pero si las magnitudes de los capitales globales son las siguientes: **A** = 200, **B** = 300, **C** = 1.000 y **D** = 4.000, [205] las ganancias producidas serían, respectivamente, 50, 120, 150 y 400. Sumando tendríamos, sobre un capital de 5.500, una ganancia de 720, o una tasa media de ganancia del $13 \frac{1}{11} \%$.

Las masas de valor global producido difieren según las diferentes magnitudes de los capitales globales respectivamente adelantados en **A**, **B**, **C** y **D**. Por ello, al formarse la tasa general de ganancia no se trata sólo de la diferencia entre las tasas de ganancia en las diversas esferas de la producción, cuyo simple promedio habría que extraer, sino del peso relativo con que entran esas diversas tasas de ganancia en la formación del promedio. Pero esto depende de la magnitud relativa del capital invertido en cada esfera en particular, o de la parte alícuota del capital social global que construye el capital invertido en cada esfera particular de la producción. Naturalmente, debe verificarse una diferencia muy grande, según que una parte mayor o menor del capital global arroje una tasa de ganancia más alta o más baja. Y ésta depende, a su vez, de la cantidad de capital que esté invertida en las esferas donde el capital variable es grande o pequeño en relación con el capital global. Ocurre exactamente lo mismo que con la tasa media de interés que aplica un usurero que presta diversos capitales a diferentes tasas de interés, por ejemplo a 4, 5, 6, 7 %, etc. La tasa media depende por entero de qué volumen de su capital ha prestado a cada una de las diferentes tasas de interés.

Por ende, la tasa general de ganancia está determinada por dos factores:

- 1) por la composición orgánica de los capitales en las diferentes esferas de la producción, es decir por las diversas tasas de ganancia en las distintas esferas;
- 2) por la distribución del capital social global en esas diferentes esferas, es decir por la magnitud relativa del capital invertido en cada esfera en particular, y por ello invertido a una tasa particular de ganancia; es decir, por la participación cuantitativa proporcional del capital social global absorbida por cada esfera particular de la producción.

En los libros I y II sólo hemos tenido que vérnoslas con los valores de las mercancías. Por un lado, se ha separado [206] el precio de costo como una parte de dicho valor [e], y por el otro se ha desarrollado el precio de producción de la mercancía en cuanto forma trasmutada del valor.

Si suponemos que la composición del capital social medio fuese $80c + 20v$ y la tasa del plusvalor anual $p'v = 100 \%$, la ganancia anual media para un capital de 100 sería = 20, y la tasa general anual de ganancia = 20 %. Cualquiera que sea el precio de costo pc de las mercancías anualmente producidas por un capital de 100, su precio de producción sería = $pc + 20$. En las esferas de la producción en las que la composición del capital es = $(80 \underline{x})c + (20 + \underline{x})v$, el plusvalor realmente generado o la ganancia anual producida dentro de esa esfera sería = $20 + \underline{x}$, es decir mayor que 20, y el valor mercantil producido sería = $pc + 20 + \underline{x}$, es decir mayor que $pc + 20$ ó mayor que su precio de producción. En las esferas donde la composición del capital fuera $(80 + \underline{x})c + (20 \underline{x})v$, el plusvalor o ganancia anual generada sería = $20 \underline{x}$, es decir menor que 20, y por consiguiente el valor mercantil $pc + 20 \underline{x}$, menor que el precio de producción, que es = $pc + 20$. Prescindiendo de diferencias ocasionales en el tiempo de rotación, el precio de producción de las mercancías sería igual a su valor sólo en las esferas donde la composición del capital fuese casualmente = $80c + 20v$.

El desarrollo específico de la fuerza productiva social del trabajo es diferente, conforme a su grado, en cada esfera particular de la producción, siendo más alto o más bajo en la misma proporción en que sea grande la cantidad de medios de producción puesta en movimiento por determinada cantidad de trabajo, es decir, por determinado número de obreros con una jornada laboral dada, siendo por consiguiente

pequeña la cantidad de trabajo requerida para una determinada cantidad de medios de producción. Por lo tanto, a los capitales que contienen porcentualmente más capital constante, vale decir menos capital variable que el capital social medio, los denominamos capitales de composición alta. A la inversa, a aquellos en los que el capital constante asume un lugar relativamente menor y el capital variable un lugar mayor que en el capital social [207] medio, los denominamos capitales de composición baja. Por último, denominamos capitales de composición media a aquellos cuya composición coincide con la del capital social medio. Si el capital social medio está porcentualmente compuesto de $80c + 20v$, un capital de $90c + 10v$ estará por encima del promedio social, mientras que otro de $70c + 30v$ estará por debajo del mismo. En general, con una composición del capital social medio = $\underline{m}c + \underline{nv}$, siendo \underline{m} y \underline{n} magnitudes constantes y $\underline{m} + \underline{n} = 100$, entonces $(\underline{m} + \underline{x})c + (\underline{n} - \underline{x})v$ representará la composición alta, mientras que $(\underline{m} - \underline{x})c + (\underline{n} + \underline{x})v$ representará la composición baja de un capital individual o de un grupo de capitales. La forma en que funcionan estos capitales, una vez establecida la tasa media de ganancia y en el supuesto de una rotación única en el año, lo demuestra el siguiente cuadro sinóptico, en el cual **I** representa la composición media, siendo de ese modo la tasa media de ganancia = 20 %.

I) $80c + 20v + 20pv$. Tasa de ganancia = 20 %.

Precio del producto = 120. Valor = 120.

II) $90c + 10v + 10pv$. Tasa de ganancia = 20 %.

Precio del producto = 120. Valor = 110.

III) $70c + 30v + 30pv$. Tasa de ganancia = 20 %.

Precio del producto = 120. Valor = 130.

Por tanto, en el caso de las mercancías producidas por el capital **II**, su valor sería inferior a su precio de producción, y en el de las mercancías producidas por el capital **III** el precio de producción sería menor que el valor; sólo en el caso de los capitales **I** de los ramos de la producción cuya composición es, casualmente, la misma del promedio social, el valor y el precio de producción serían iguales. Por lo demás, al aplicar estas caracterizaciones a determinados casos, hay que tener en cuenta, naturalmente, hasta dónde es no una diferencia en la composición técnica, sino un mero cambio de valor de los elementos del capital constante, el que hace que la proporción entre \underline{c} y \underline{v} diverja del promedio general. En virtud del desarrollo que acabamos de efectuar, se ha producido una modificación con respecto a la determinación del precio de costo de las mercancías. Originariamente suponíamos que el precio de costo de una mercancía era igual al valor de las mercancías consumidas en su producción. Pero para el comprador, el precio de producción [208] de una mercancía es el precio de costo de la misma, y por lo tanto puede entrar como precio de costo en la formación del precio de otra mercancía. Puesto que el precio de producción puede divergir del valor de la mercancía, también el precio de costo de una mercancía, en el cual se halla comprendido este precio de producción de otra mercancía, puede hallarse por encima o por debajo de la parte de su valor global formado por el valor de los medios de producción que entran en ella. Es necesario recordar esta significación modificada del precio de costo, y no olvidar, por consiguiente, que si en una esfera particular de la producción se equipara el precio de costo de la mercancía al valor de los medios de producción consumidos para producirla, siempre es posible un error. Para nuestra investigación presente no es necesario investigar más detalladamente este punto. Sin embargo siempre conserva su validez el principio de que el precio de costo de las mercancías es siempre menor que su valor. Pues por mucho que el precio de costo de la mercancía pueda divergir del valor de los medios de producción consumidos en ella, al capitalista le resulta indiferente ese error pasado. El precio de costo de la mercancía está dado, es una premisa independiente de su producción de la del

capitalista , mientras que el resultado de su producción es una mercancía que contiene plusvalor, es decir un excedente de valor por encima de su precio de costo. Por lo demás, el principio de que el precio de costo es menor que el valor de la mercancía, se ha convertido ahora prácticamente en el principio de que el precio de costo es menor que el precio de producción. En el caso del capital social global, en el cual el precio de producción es igual al valor, este principio es idéntico al anterior, el de que el precio de costo es menor que el valor. A pesar de tener un sentido divergente para las distintas esferas de la producción, siempre sigue basándose en el hecho de que, considerando el capital social global, el precio de costo de las mercancías producidas por éste es menor que el valor o que el precio de producción, el cual en este caso el de la cantidad global de las mercancías producidas es idéntico a ese valor. El precio de costo de una mercancía se refiere sólo a la cantidad del trabajo pago contenido en ella, y el valor se refiere a la cantidad global del trabajo pago e impago contenido en ella; el precio de producción se refiere a la [209] suma del trabajo pago más una cantidad determinada de trabajo impago; independiente de ella misma en el caso de una esfera de la producción en particular.

La fórmula de que el precio de producción de una mercancía es $= \underline{pc} + g$, es decir que es igual al precio de costo más la ganancia, se ha definido ahora más exactamente en el sentido de que $g = \underline{pc} \underline{g'}$ (siendo $\underline{g'}$ la tasa general de la ganancia, y por consiguiente el precio de producción es $= \underline{pc} + \underline{pc} \underline{g'}$. Siendo $\underline{pc} = 300$ y $\underline{g'} = 15 \%$, el precio de producción será

15

$$\underline{pc} + \underline{pc} \underline{g'} = 300 + 300 = 345.$$

100

El precio de producción de las mercancías en cualquier esfera particular de la producción puede experimentar cambios de magnitud:

- 1) manteniéndose constante el valor de las mercancías (de manera que, igual que antes, entra en su producción la misma cantidad de trabajo inanimado y vivo), a causa de un cambio en la tasa general de ganancia, independiente de esa esfera en particular;
- 2) manteniéndose constante la tasa general de ganancia, mediante un cambio de valor, ora dentro de la propia esfera particular de la producción, a causa de modificaciones técnicas, ora en virtud de un cambio de valor de las mercancías que entran en su capital constante en calidad de elementos formadores;
- 3) por último, mediante la acción conjunta de ambas circunstancias.

A pesar de los grandes cambios que se producen constantemente como se seguirá viendo en las tasas efectivas de ganancia de las esferas particulares de producción, una modificación real en la tasa general de ganancia, en tanto no haya sido puesta en acción, excepcionalmente, por acontecimientos económicos extraordinarios, es la obra muy tardía de una serie de oscilaciones que se extiende a través de lapsos muy prolongados, es decir de oscilaciones que requieren mucho tiempo hasta consolidarse y compensarse para producir una modificación de la tasa general de ganancia. Por ello, en todos los períodos más breves (y prescindiendo por completo de las fluctuaciones en los precios del mercado), una modificación de los precios de producción siempre debe explicarse, prima facie, a partir [210] de un cambio real en el valor de las mercancías, esto es, a partir de un cambio en la suma global del tiempo de trabajo necesario para su producción. Obviamente, no se considera aquí siquiera un mero cambio en la expresión dineraria de los mismos valores [3] [4].

Resulta claro, por otra parte, que considerando el capital social global, la suma de valor de las mercancías por él producidas (o su precio si se la expresa en dinero), es = valor del capital constante + valor del capital variable + plusvalor. Suponiendo constante el grado de explotación del trabajo, la tasa de

ganancia sólo puede variar aquí si se mantiene constante la masa del plusvalor, es decir si cambia el valor del capital constante, o el valor del capital variable, o ambos, de modo que se modifica

pv

C y, consiguientemente, , la tasa general de ganancia.

C'

Por lo tanto, en todos los casos un cambio en la tasa general de ganancia supone un cambio en el valor de las mercancías que entran como elementos formadores en el capital constante, en el capital variable, o en ambos a la vez.

O bien puede cambiar la tasa general de ganancia manteniéndose constante el valor de las mercancías, si cambia el grado de explotación del trabajo.

O bien puede variar la tasa general de ganancia manteniéndose constante el grado de explotación del trabajo, si la suma del trabajo empleado cambia con relación al capital constante, a causa de modificaciones técnicas en el proceso laboral. Pero esta clase de modificaciones técnicas siempre deben revelarse en un cambio de valor de las mercancías y por ende deben estar acompañadas por dicho cambio cuya producción requeriría ahora mayor o menor trabajo que antes.

En la sección primera hemos visto que el plusvalor y la ganancia eran idénticos, considerados según su masa. Sin embargo, la tasa de ganancia se ha distinguido desde un principio de la tasa del plusvalor, cosa que, en primera instancia, sólo parece otra forma de cálculo; pero puesto que la tasa de la ganancia puede aumentar o disminuir manteniéndose constante la tasa del plusvalor y viceversa, ya que sólo la tasa de la ganancia interesa prácticamente al [211] capitalista, ello asimismo, oscurece y mistifica por entero y desde un principio el verdadero origen del plusvalor. Sin embargo, sólo había una diferencia de magnitud entre tasa de plusvalor y tasa de ganancia, y no entre el plusvalor y la ganancia mismos. Como en la tasa de ganancia el plusvalor se calcula según el capital global y se lo refiere a su magnitud, el propio plusvalor aparece como surgiendo del capital global, y precisamente de manera uniforme a partir de todas sus partes, de modo que la diferencia orgánica entre capital constante y variable se halla borrada en el concepto de la ganancia; por tanto, y de hecho, en esta su figura trasmutada de ganancia, el propio plusvalor ha negado su origen, ha perdido su carácter, se ha tornado irreconocible. Sin embargo, hasta ahora la diferencia entre ganancia y plusvalor sólo se refería a una transformación cualitativa, a un cambio de forma, mientras que en esta primera etapa de la transformación sólo existe una diferencia real de magnitud entre tasa de ganancia y tasa de plusvalor, pero aún no entre la ganancia y el plusvalor mismos.

Otra es la situación apenas se ha establecido una tasa general de ganancia y, en virtud de la misma, una ganancia media correspondiente a la magnitud, dada en las diversas esferas de producción, del capital empleado.

Ahora ya sólo es una casualidad el que el plusvalor realmente generado en una esfera de la producción en particular, y por ende la ganancia, coincida con la ganancia contenida en el precio de venta de la mercancía. Por regla general, la ganancia y el plusvalor, y no sólo sus tasas, son realmente magnitudes diferentes. Con un grado de explotación dado del trabajo, ahora la masa de plusvalor que se produce en una esfera particular de la producción es más importante para la ganancia media global del capital social, es decir para la clase capitalista en general, que directamente para el capitalista dentro de cada ramo de la producción en particular. Sólo lo es para éste [5] en la medida en que la cantidad de plusvalor producido en su ramo interviene como codeterminante en la regulación de la ganancia media. Pero éste es un proceso que ocurre a sus espaldas, que no ve, no entiende, y que, de hecho, no le [212] interesa. La

verdadera diferencia de magnitud entre ganancia y plusvalor no sólo entre tasa de ganancia y tasa de plusvalor en las esferas particulares de la producción oculta por completo la verdadera naturaleza y el origen de la ganancia, no sólo al capitalista, que en este aspecto tiene un interés especial en engañarse, sino también al obrero. Con la transformación de los valores en precios de producción, se sustrae a la vista el propio fundamento de la determinación del valor. Por último: si en la mera transformación del plusvalor en ganancia, la parte de valor de las mercancías que constituye la ganancia se opone a la otra parte de valor como el precio de costo de la mercancía de modo que ya aquí pierde el capitalista el concepto del valor porque no tiene ante sí el trabajo global que cuesta la producción de la mercancía, sino sólo aquella parte del trabajo global que ha pagado en la forma de medios de producción, vivos o inanimados, y de esa manera la ganancia le parece algo situado fuera del valor inmanente de la mercancía ahora esa idea resulta totalmente confirmada, consolidada, petrificada por el hecho de que, en la realidad, la ganancia añadida al precio de costo, si se considera esa esfera de la producción en particular, está determinada no por los límites de la formación del valor que se opera en su propio seno, sino, por el contrario, de una manera totalmente exterior.

La circunstancia de que aquí se ha develado por primera vez esta conexión interna; el hecho de que, como se verá en lo que sigue y en el libro IV [f], la economía de hasta el presente o bien hizo abstracción forzada de las diferencias entre plusvalor y ganancia, entre tasa de plusvalor y tasa de ganancia, para poder seguir manteniendo la determinación del valor como fundamento, o bien con dicha determinación del valor abandonó todo fundamento y terreno de una conducta científica para aferrarse a las diferencias ostensibles en los fenómenos; en suma, esa confusión de los teóricos muestra; mejor que nada, cómo el capitalista práctico, preso en la lucha competitiva y que de ninguna manera comprende sus manifestaciones, debe ser totalmente incapaz de descubrir, a través de la apariencia, [213] la naturaleza intrínseca y la figura íntima de este proceso.

En realidad, todas las leyes desarrolladas en la sección primera relativas al aumento y a la disminución de la tasa de la ganancia tienen el siguiente doble significado:

1) Por una parte se hallan las leyes de la tasa general de ganancia. Dadas las muchas causas diferentes que, según lo expuesto, hacen subir o bajar la tasa de ganancia, cabría creer que la tasa general de ganancia debería variar todos los días. Pero el movimiento dentro de una esfera de la producción abolirá al que se produce en otra; las influencias se entrecruzan y se paralizan. Más adelante investigaremos hacia dónde tienden, en última instancia, las oscilaciones; pero son lentas; el carácter repentino, multifacético y la diversa duración de las oscilaciones en las distintas esferas de la producción hacen que en parte se compensen en su secuencia temporal, de tal suerte que una baja del precio sigue a un alza y viceversa, con lo cual quedan localmente limitadas, es decir reducidas a esa esfera particular de la producción; hacen, por último, que las diversas oscilaciones locales se neutralicen recíprocamente. Dentro de cada esfera de la producción en particular se operan cambios, desviaciones respecto a la tasa general de ganancia, que por una parte se compensan en un lapso determinado, y por ello no repercuten sobre la tasa general de ganancia; y que por otra parte no repercuten a su vez sobre ella porque otras oscilaciones locales simultáneas las anulan. Puesto que la tasa general de ganancia está determinada no sólo por la tasa media de ganancia en cada esfera, sino también por la distribución del capital global en las diversas esferas particulares, y puesto que esa distribución cambia permanentemente, ello constituye, a su vez, una causa constante de cambio en la tasa general de ganancia, pero una causa de cambio que, a su vez, dado el carácter ininterrumpido [g] y universal de este movimiento, vuelve a paralizarse a sí misma en gran parte.

2) Dentro de cada esfera se halla dado un margen para una época más breve o más prolongada durante la cual oscila la tasa de ganancia de dicha esfera, antes de que esa oscilación, luego de aumentar o disminuir, se consolide lo suficiente como para ganar tiempo e influir sobre la [214] tasa general de ganancia, y por consiguiente para alcanzar más que una significación local. Dentro de semejantes límites espaciales y temporales también rigen, por lo tanto, las leyes de la tasa de ganancia desarrolladas en la sección primera de este libro.

La opinión teórica respecto a la primera transformación del plusvalor en ganancia de que cada parte del capital arrojaría ganancias de manera uniforme [6] [7], expresa un hecho práctico. Comoquiera que esté compuesto el capital industrial, así ponga en movimiento una cuarta parte de trabajo inanimado y tres cuartos de trabajo vivo, o bien tres cuartas partes de trabajo inanimado y un cuarto de trabajo vivo, así absorba en un caso tres veces más plustrabajo, o produzca tres veces más plusvalor que en el otro con un mismo grado de explotación del trabajo, y prescindiendo de diferencias individuales, que de todas maneras desaparecen porque en ambos casos tenemos ante nosotros la composición media de toda la esfera de producción, en uno y otro caso arroja igual cantidad de ganancia. El capitalista individual (o también la totalidad de los capitalistas en cada esfera particular de la producción), cuya visión es limitada, cree con razón que su ganancia no sólo proviene del trabajo que él o su ramo ocupan. Esto es totalmente correcto en lo que respecta a su ganancia media. Hasta dónde esa ganancia está mediada por la explotación global del trabajo por parte del capital global, es decir por todos sus colegas capitalistas, es una conexión que constituye un misterio total para él, tanto más por cuanto hasta los teóricos burgueses, los economistas políticos, no lo develaron hasta el momento. Un ahorro de trabajo no sólo del trabajo necesario para producir un producto determinado, sino también en el número de obreros ocupados y un mayor empleo de trabajo inanimado (capital constante) parece una operación económica totalmente correcta, y en primera instancia no parece afectar en modo alguno la tasa general de ganancia ni la ganancia media. ¿Cómo habría de constituir entonces el trabajo vivo la fuente exclusiva de la ganancia, puesto que la disminución de la cantidad de trabajo necesaria para la producción no sólo no parece afectar la ganancia, sino que, por el contrario y bajo determinadas circunstancias, [215] se presenta como fuente primera de multiplicación de la ganancia, cuando menos para el capitalista individual? [h]

Cuando en una esfera dada de la producción aumenta o disminuye la parte del precio de costo que representa el valor del capital constante, dicha parte proviene de la circulación y entra en el proceso de producción de la mercancía aumentada o disminuida de antemano. Por otra parte, si en el mismo tiempo el número de obreros empleado produce más o menos, es decir si manteniéndose constante el número de obreros la cantidad de trabajo requerida para la producción de determinada cantidad de mercancías se modifica, es posible que la parte del precio de costo que representa el valor del capital variable permanezca igual, es decir que entre con igual magnitud en el precio de costo del producto global. Pero a cada una de las mercancías cuya suma constituye el producto global le corresponde mayor o menor trabajo (pago, y por consiguiente también impago), es decir también una parte mayor o menor del gasto efectuado en ese trabajo, una porción mayor o menor del salario. El salario global pagado por el capitalista sigue siendo el mismo, pero difiere cuando se lo calcula por cada pieza de mercancía. Aquí se produciría, pues, una modificación en esta parte del precio de costo de la mercancía. No importa que el precio de costo de la mercancía individual aumente o disminuya como consecuencia de esta clase de modificaciones de valor, ocurran éstas en la mercancía misma o en los elementos que la componen (ni tampoco que aumente o disminuya también el precio de costo de la suma de las mercancías producidas por un capital de magnitud dada): si la ganancia media es, por ejemplo, del 10 %, sigue siendo del 10 %;

aunque un 10 %, considerando la mercancía individual, representa una magnitud sumamente diferente según el cambio de magnitud ocasionado en el precio de costo de la mercancía individual por el cambio de valor presupuesto [8] [9].

Con referencia al capital variable y éste es el más importante, ya que constituye la fuente del plusvalor y porque todo cuanto encubra su relación con el enriquecimiento [216] del capitalista mistifica todo el sistema la cuestión se torna más grosera, o tal le parece al capitalista: supongamos que un capital variable de £ 100 represente el salario semanal de 100 obreros. Si estos 100, suponiendo una jornada laboral dada, producen un producto semanal de 200 piezas de mercancía = 200 M, entonces 1 M haciendo abstracción de la parte del precio de costo que agrega el capital constante cuesta, puesto que

£ 100

£ 100 = 200 M, = 10 chelines. Supongamos

200

ahora que se produzca un cambio en la fuerza productiva [i] del trabajo; que ésta se duplique, y que el mismo número de obreros produzca dos veces 200 M en el mismo tiempo en que antes producía 200 M.

En este caso, puesto que ahora £ 100 = 400 M, y en la medida en que el precio de costo se compone solamente de salario, 1 M cuesta

£ 100

= 5 chelines. Si la fuerza productiva dismi-

400

nuyese a la mitad, el mismo trabajo ya sólo produciría

200 M 200 M

; y como £ 100 = , entonces 1 M =

2 2

£ 200

= = 1 £. Los cambios en el tiempo de trabajo

200

requerido para la producción de las mercancías, y por ende en su valor, aparecen ahora con relación al precio de costo, y por consiguiente también al precio de producción, como una diferente distribución del mismo salario entre una cantidad mayor o menor de mercancías, según que en el mismo tiempo de trabajo se produzcan, por el mismo salario, cantidades mayores o menores de mercancías. Lo que ve el capitalista, y por lo tanto también el economista político, es que la parte del trabajo pago que corresponde a la mercancía por cada pieza, se modifica con la productividad del trabajo, y con ella también el valor de cada pieza individual; pero no ve que ése es asimismo el caso del trabajo impago contenido en cada pieza, tanto menos por cuanto, de hecho, la ganancia media sólo está casualmente [217] determinada por el trabajo impago absorbido en su esfera. Sólo en una forma tan grosera y no conceptual vislúmbrase aún el hecho de que el valor de las mercancías está determinado por el trabajo contenido en ellas.

[a]

a En la 1ª edición, "22 %"; modificado según el manuscrito de Marx.

[b] b En la 1ª edición, "40"; modificado según el manuscrito de Marx.

[c] c Texto, según Rubel, retocado por Engels (manuscrito I, p.168).(R 949/1.)

[1] 22 Cherbuliez {55}.

[2] [55] (W) A. Cherbuliez, "Richesse ou pauvreté. Exposition des causes et des effets de la distribution actuelle des richesses sociales", París, 1841. pp. 70-72. 200.

[d] d Véase, en nuestra edición, t. I, vol. 1, pp. 265 y ss.

[e] e Las palabras "como una parte de dicho valor" no figuran en el manuscrito (I, p. 173). (R. 955/1.)

[3] 23 Corbet, p. 174 {56}.

[4] [56] Thomas Corbet, "An Inquiry into the Causes and Modes of the Wealth of Individuals; or the Principles of Trade and Speculation Explained", Londres, 1841. - 210.

[5] 24 {F. E. Evidentemente se hace abstracción aquí de la posibilidad de obtener una ganancia extraordinaria momentánea mediante la disminución del salario, precios monopólicos, etc.}

[f] f En vez de las palabras entre comas, en el manuscrito (I, p. 176) se lee: "como se verá más adelante en la parte histórica" (R 961/1.)

[g] g En la 1ª edición, "interrumpido".

[6] 25 Malthus {57}.

[7] [57] En sus "Principles of Political Economy" (2a. ed., Londres, 1836, p. 268), Malthus expone la tesis de que "el capitalista espera una utilidad igual de todas las partes del capital adelantadas por él". Véase el comentario de Marx en los Grundrisse, p. 463: "Esto significa, simplemente, que distribuye la utilidad que ha hecho -y sobre cuyo origen bien puede estar completamente a oscuras- de manera uniforme entre todas las partes de sus desembolsos, haciendo total abstracción de sus diferencias cualitativas". - 214.

[h] h Sin la precisión que sería de desear, Rubel anota aquí: "La parte final de esta frase es un agregado de Engels" (manuscrito I, p. 177). (Véase R 963/1.)

[8] 26 Corbet {58}.

[9] [58] (W) Thomas Corbet, "An Inquiry into the Causes and Modes of the Wealth of Individuals; or the Principles of Trade and Speculation Explained", Londres, 1841, p. 20. - 215.

[i] i En la 1ª edición y en Werke, "fuerza de producción" (Produktionskraft).

[219]

CAPITULO X
NIVELACION DE LA TASA GENERAL DE
GANANCIA POR LA COMPETENCIA.
PRECIOS DE MERCADO Y VALORES DE MERCADO.
PLUSGANANCIA

En algunas esferas de la producción el capital empleado en ellas presenta una composición media o promedial, es decir, cabal o aproximadamente la composición del capital social medio. En esas esferas, el precio de producción de las mercancías producidas coincide total o aproximadamente con su valor expresado en dinero. Si no hubiese ninguna otra manera de llegar al límite matemático, el modo sería éste. La competencia distribuye el capital de la sociedad entre las diversas esferas de la producción de tal suerte que los precios de producción se forman en cada una de las esferas según el modelo de los precios de producción en esas esferas de composición media, es decir = $\underline{pc} + \underline{pc} g'$ (precio de costo más el producto de la tasa media de ganancia por el precio de costo). Pero esta tasa media de ganancia no es otra cosa que la ganancia porcentualmente calculada en esa esfera de composición media, es decir donde la ganancia coincide con el plusvalor. Por consiguiente, la tasa de ganancia es la misma en todas las esferas de la producción, es decir se nivela según aquellas de dichas esferas medias de la producción en las cuales impera la composición media del capital. Según ello, la suma de las ganancias de todas las diferentes esferas de la producción debe ser igual a la suma de los plusvalores, y la suma de los precios de producción del producto social [220] global debe ser igual a la suma de sus valores. Pero resulta claro que la nivelación entre las esferas de la producción de diversa composición siempre debe tender a igualarla con las esferas de composición media, tanto si corresponden exactamente al promedio social como si sólo corresponden a él en forma aproximada. A su vez, entre las que se aproximan más o menos se verifica asimismo una tendencia a la nivelación, en pos de la posición intermedia ideal esto es, no existente en la realidad, es decir, una tendencia a normalizarse en torno de esa posición intermedia. De este modo prevalece, pues, necesariamente la tendencia a convertir los precios de producción en formas meramente trasmutadas del valor o a convertir las ganancias en meras partes del plusvalor, pero que se hallan distribuidas no en relación con el plusvalor generado en cada esfera de la producción en particular, sino en relación con la masa del capital empleado en cada esfera de la producción, de modo que a masas de capital de igual magnitud, comoquiera que estén compuestas, correspondan partes de igual magnitud (partes alícuotas) de la totalidad del plusvalor generado por el capital social global. Para los capitales de composición media o aproximadamente media, el precio de producción coincide, pues, en forma total o aproximada, con el valor, y la ganancia con el plusvalor generado por ellos. Todos los restantes capitales, cualquiera que sea su composición, tienden a nivelarse con los de composición media, bajo la presión de la competencia. Pero puesto que los capitales de composición media son iguales o aproximadamente iguales al capital social medio, todos los capitales, cualquiera que sea el plusvalor generado por ellos mismos, tienden a realizar, en lugar de ese plusvalor, la ganancia media en

los precios de sus mercancías, es decir, a realizar los precios de producción.

Por otra parte puede decirse que siempre que se produce una ganancia media, es decir una tasa general de ganancia cualquiera que sea el modo en que se haya producido tal resultado, esa tasa media de ganancia no puede ser otra cosa que la ganancia sobre el capital social medio, cuya suma es igual a la suma de los plusvalores, y que los precios alcanzados en virtud del agregado de esa ganancia media a los precios de costo no pueden ser otra cosa que los valores transformados en precios [221] de producción. En nada cambiaría esto el que algunos capitales, en determinadas esferas de la producción, no estuviesen sometidos al proceso nivelador por motivos cualesquiera. La ganancia media se culcularía entonces con arreglo a la parte del capital social que entra en el proceso de nivelación. Está claro que la ganancia media no puede ser otra cosa que la masa global del plusvalor, distribuida entre las masas de capital de cada esfera de producción en proporción a sus magnitudes. Es el total del trabajo impago realizado y esa masa global se representa, lo mismo que el trabajo inanimado y vivo pagos, en la cantidad global de mercancías y dinero que corresponde a los capitalistas.

El problema realmente difícil en este caso es el siguiente: cómo esta nivelación de las ganancias llega a convertirse en la tasa general de ganancia, ya que ésta obviamente es un resultado y no puede ser un punto de partida.

En primera instancia está claro que una estimación de los valores mercantiles, por ejemplo en dinero, sólo puede ser el resultado de su intercambio, y que si por ende presuponemos semejante evaluación, debemos considerarla como el resultado de intercambios reales de valor mercantil por valor mercantil.

Pero, ¿cómo se habrá producido este intercambio de las mercancías a sus valores reales?

Supongamos primeramente que todas las mercancías de las diversas esferas de la producción se vendan a sus valores reales. ¿Qué ocurriría entonces? Según lo anteriormente expuesto, imperarían tasas de ganancia muy diferentes en las diversas esferas de la producción. Prima facie son dos cosas sumamente diferentes el que las mercancías se vendan a sus valores (es decir que se intercambien recíprocamente en proporción con el valor contenido en ellas, a sus precios de valor), o que se las venda a precios tales que su venta arroje ganancias de igual magnitud por masas iguales de los capitales adelantados para su respectiva producción.

El hecho de que capitales que ponen en movimiento cantidades desiguales de trabajo vivo produzcan cantidades desiguales de plusvalor presupone, cuando menos hasta cierto punto, que el grado de explotación del trabajo o la tasa del plusvalor son los mismos, o que las diferencias existentes entre ellos resulten niveladas por razones compensatorias reales o imaginarias (convencionales). Esto presupone una competencia entre los obreros y una nivelación en virtud de la constante migración de aquéllos de una [222] esfera de la producción a la otra. Hemos presupuesto semejante tasa general del plusvalor como simplificación teórica tendencialmente, como todas las leyes económicas, pero en realidad dicha tasa constituye el supuesto efectivo del modo capitalista de producción, aunque esté más o menos obstaculizada por fricciones prácticas, que provocan diferencias locales más o menos significativas, como por ejemplo la legislación de residencia (settlement laws) [1] para los jornaleros agrícolas en Inglaterra. Pero en la teoría se presupone que las leyes del modo capitalista de producción se desarrollan de manera pura. En la realidad, siempre existe sólo una aproximación; pero tal aproximación es tanto mayor cuanto más desarrollado esté el modo capitalista de producción, y cuanto más se haya eliminado su contaminación y amalgama con restos de situaciones económicas anteriores.

Toda la dificultad se produce por el hecho de que las mercancías no simplemente se intercambian como mercancías, sino como producto de capitales, que exigen una participación en la masa global del

plusvalor, una participación proporcional a la magnitud de los capitales, o igual en caso de tratarse de capitales de igual magnitud. Y el precio global de las mercancías producidas por un capital dado en un lapso dado debe satisfacer esta exigencia. Pero el precio global de estas mercancías es sólo la suma de los precios de las diversas mercancías que constituyen el producto del capital.

El punctum saliens [punto decisivo] resaltaré más si concebimos las cosas de esta manera: supongamos que los propios trabajadores estuviesen en posesión de sus respectivos medios de producción y que intercambiasen entre sí sus mercancías. Estas mercancías no serían, entonces, productos del capital. Según la naturaleza técnica de sus trabajos, el valor de los medios de trabajo y de los materiales de trabajo empleados en los diferentes ramos de trabajo sería distinto, además, y al margen del valor disímil de los medios de producción empleados, se requeriría una masa diferente de los mismos para una masa dada de trabajo, según que una mercancía determinada pueda aprontarse en una hora, otra sólo en un día, etc. Supongamos además que esos trabajadores laboren igual cantidad de tiempo en promedio, incluidas las compensaciones que provienen de una intensidad laboral, etc., diferente. Entonces [223] dos trabajadores habrían repuesto, en las mercancías que constituyen el producto de su labor diaria, en primer lugar, sus desembolsos, los precios de costo de los medios de producción consumidos. Estos serían diferentes según la naturaleza técnica de sus ramos de trabajo. En segundo lugar, ambos habrían creado igual cantidad de valor nuevo, a saber la jornada laboral agregada a los medios de producción. Esto incluiría su salario más el plusvalor, el plustrabajo por encima de sus necesidades más perentorias, pero cuyo resultado les pertenecería a ellos mismos. Si nos expresamos en términos capitalistas, ambos trabajadores reciben el mismo salario más la misma ganancia, = al [a] valor, expresado por ejemplo en el producto de una jornada laboral de diez horas. Pero en primer lugar serían diferentes los valores de sus mercancías. En la mercancía **I**, por ejemplo, se hallaría contenida una parte de valor de los medios de producción empleados mayor que en la mercancía **II**, y para incorporar de inmediato todas las diferencias posibles, la mercancía **I** absorbería más trabajo vivo, y por lo tanto requeriría mayor tiempo de trabajo en su elaboración que la mercancía **II**. Por lo tanto, el valor de esas mercancías **I** y **II** es sumamente diferente. Otro tanto ocurre con las sumas de los valores mercantiles, que son el producto del trabajo efectuado por los trabajadores **I** y **II** en un tiempo dado. Las tasas de ganancia también serían muy diferentes para **I** y **II**, si denominamos aquí tasa de ganancia a la proporción entre el plusvalor y el valor global de los medios de producción adelantados. Los medios de subsistencia que consumen diariamente **I** y **II** durante la producción, y que representan el salario, constituirán en este caso la parte de los medios de producción desembolsados que en otras circunstancias denominamos capital variable. Pero a igual tiempo de trabajo, los plusvalores serían los mismos para **I** y **II** o, más exactamente aun, puesto que tanto **I** como **II** obtienen el valor del producto de una jornada laboral, obtienen, luego de deducir el valor de los elementos "constantes" adelantados, iguales valores, de los cuales una parte puede ser considerada como la reposición de los medios de subsistencia consumidos en la producción, y la otra como el plusvalor [224] excedente por encima de dicha reposición. Si **I** tiene más desembolsos, éstos se reponen merced a la mayor parte de valor de su producto destinada a reponer esa parte "constante", y por ello también debe reconvertir una parte mayor del valor global de su mercancía en los elementos materiales de esa parte constante, mientras que **II**, si embolsa menor cantidad a cambio de ello, también debe reconvertir tanto menos. Por consiguiente, bajo este supuesto la diversidad de las tasas de ganancia sería una circunstancia indiferente, tal como hoy en día le resulta indiferente al asalariado la tasa de ganancia en la cual se expresa la cantidad de plusvalor que le ha sido expoliada, y tal como resulta una circunstancia indiferente, en el comercio internacional, la diversidad de las tasas de ganancia para el

intercambio mercantil entre las diversas naciones.

Por lo tanto, el intercambio de mercancías a sus valores o aproximadamente a sus valores requiere un estadio muy inferior al intercambio a precios de producción, para el cual es necesario determinado nivel de desarrollo capitalista, Cualquiera que sea la manera en que se fijen o regulen los precios de las diversas mercancías entre sí, en primera instancia, es la ley del valor la que rige su movimiento. Cuando disminuye el tiempo de trabajo requerido para su producción, disminuyen los precios, cuando aumenta, los precios también aumentan, si se mantienen constantes las demás circunstancias. Aun prescindiendo del hecho de que los precios y su movimiento son regidos por la ley del valor, es totalmente apropiado considerar los valores de las mercancías no sólo teóricamente, sino también históricamente, como el prius [lo previo, el antecedente] de los precios de producción. Esto tiene vigencia para casos en los que los medios de producción pertenecen al trabajador, y tal circunstancia se da, tanto en el mundo antiguo como en el moderno, en el caso del campesino propietario de la tierra que trabaja por sí mismo y en el del artesano. Ello también coincide con nuestra opinión [2], anteriormente expresada [b], [225] de que la transformación de los productos en mercancías se origina por el intercambio entre diversas entidades comunitarias, y no entre los miembros de una misma comunidad. Así como esa tesis se aplica a ese estado de cosas primigenio, también tiene vigencia para condiciones posteriores, fundadas en la esclavitud y la servidumbre, y para la organización corporativa del artesanado, mientras los medios de producción fijados en cada ramo de la producción sólo son difícilmente trasmisibles de una esfera a la otra, y las diversas esferas de la producción, por consiguiente, guardan entre sí una relación que, dentro de ciertos límites, es como la que existe entre países extranjeros o entidades comunitarias comunistas [c].

Para que los precios a los cuales se intercambian las mercancías entre sí correspondan aproximadamente a sus valores, no hace falta ninguna otra cosa que: 1) que el intercambio de las diversas mercancías deje de ser puramente casual o sólo ocasional; 2) que, en la medida en que consideramos el intercambio directo de mercancías, éstas se produzcan por ambas partes en las cantidades proporcionales aproximadamente correspondientes a las necesidades recíprocas, cosa que deriva de la mutua experiencia de la venta, y que de ese modo surge como resultado del propio intercambio continuado; y 3) que, en la medida en que hablamos de la venta, ningún monopolio natural o artificial posibilite que alguna de las partes contratantes venda por encima del valor, o la obligue a deshacerse de la mercancía a cualquier precio. Entendemos por monopolio casual el que surge, para el comprador o el vendedor, a partir de la situación casual de la oferta y la demanda.

La suposición de que las mercancías de las diferentes esferas de la producción se venden a sus valores, sólo significa, naturalmente, que su valor es el punto de gravitación en torno al cual giran los precios y hacia el cual se nivelan sus constantes alzas y bajas. Entonces siempre habrá que distinguir, además, entre un valor de mercado sobre el cual hablaremos más tarde y el valor individual de las diversas mercancías producidas por los diferentes productores. El valor individual de algunas de esas [226] mercancías estará por debajo del valor de mercado (es decir, que se requerirá menos tiempo de trabajo para su producción de lo que expresa el valor de mercado); el de otras estará por encima de él. Por una parte habrá que considerar al valor de mercado como el valor medio de las mercancías producidas en una esfera, mientras que por la otra habrá que hacerlo como el valor individual de las mercancías que se producen bajo condiciones medias de esa esfera y que constituyen el grueso de los productos de la misma. Sólo en coyunturas extraordinarias las mercancías producidas bajo las peores condiciones o bajo las condiciones más privilegiadas regulan el valor de mercado, el cual, por su parte, constituye el centro

de oscilación para los precios de mercado, éstos, sin embargo, son los mismos para las mercancías del mismo tipo. Cuando la oferta de las mercancías al valor medio, es decir al valor medio de la masa ubicada entre ambos extremos: satisface la demanda habitual, las mercancías cuyo valor individual se halla por debajo del valor de mercado realizan un plusvalor extraordinario o plusganancia, mientras que aquéllas cuyo valor individual se halla por encima del valor de mercado no pueden realizar una parte del plusvalor contenido en ellas.

De nada sirve decir que la venta de las mercancías producidas bajo las peores condiciones demuestra que son necesarias para cubrir la demanda [d]. Si, en el caso supuesto, el precio fuese mayor que el valor medio de mercado, la demanda sería menor [e]. A determinados precios, un tipo de mercancía puede ocupar un lugar determinado en el mercado, el lugar sólo sigue siendo el mismo, en caso de cambio de los precios, si el precio superior coincide con una menor cantidad de mercancías, y el precio más bajo con una cantidad de mercancías mayor. En cambio, si la demanda es tan intensa que no se contrae cuando el precio resulta regulado por el valor de las mercancías producidas bajo las peores condiciones, éstas determinan el valor de mercado. Esto sólo es posible cuando la demanda supera la demanda habitual, o la oferta desciende con respecto a la demanda habitual. Por último, si la masa de las [227] mercancías producidas es mayor que las que encuentran salida a los valores medios de mercado, las mercancías producidas bajo las mejores condiciones regulan el valor de mercado. Se las puede vender, por ejemplo, de manera total o aproximada a su valor individual, pudiendo suceder que las mercancías producidas bajo las peores condiciones acaso ni siquiera realicen sus precios de costo, mientras que las del tipo medio sólo puedan realizar una parte del plusvalor contenido en ellas. Lo que se ha dicho aquí acerca del valor de mercado se aplica al precio de producción, en la medida en que éste haya asumido el lugar del valor de mercado. El precio de producción está regulado en todas las esferas, y lo está asimismo según todas las circunstancias particulares. Pero, a su vez, él mismo es el centro en torno al cual giran los precios de mercado diarios, y hacia el cual se nivelan en determinados períodos. (Véase Ricardo, acerca de la determinación del precio de producción por los que trabajan en las peores condiciones [3].)

Comoquiera que estén regulados los precios, resulta lo siguiente:

- 1) La ley del valor rige su movimiento, al hacer que la disminución o el aumento del tiempo de trabajo requerido para la producción haga aumentar o disminuir los precios de producción. En este sentido dice Ricardo [4] (quien siente, por cierto, que sus precios de producción divergen de los valores de las mercancías), que la investigación acerca de la cual desea llamar la atención del lector se refiere al efecto de las variaciones en el valor relativo de las mercancías, y no en su valor absoluto.
- 2) La ganancia media que determina los precios de producción siempre debe ser aproximadamente igual a la cantidad de plusvalor que corresponde a un capital dado como parte alícuota del capital social global. Supongamos que la tasa general de ganancia, y por lo tanto la ganancia media, esté expresada en un valor dinerario más elevado que el plusvalor medio real, calculado según su valor en dinero. En lo que a los capitalistas respecta, da lo mismo que se fijen recíprocamente un 10 o un 15 % de ganancia. Uno de estos porcentajes no abarca mayor valor mercantil que el otro, puesto que la exageración de la expresión dineraria es recíproca. Pero en lo que se refiere a los obreros (ya que se ha supuesto que perciben su salario normal, por lo cual el aumento de la ganancia media no [228] expresa una deducción real del salario, o sea expresa una cosa totalmente diferente que el plusvalor normal del capitalista), el aumento de los precios de las mercancías resultante del aumento de la ganancia media, debe corresponder a un aumento en la expresión dineraria del capital variable. En los hechos, no es posible semejante aumento nominal general de la tasa de ganancia y de la ganancia media por encima de la tasa dada por la relación

entre el plusvalor real y el capital global adelantado, sin traer aparejado un aumento salarial, así como un aumento en los precios de las mercancías que constituyen el capital constante. Del mismo modo vale la inversa en caso de una disminución. Pero puesto que el valor global de las mercancías regula el plusvalor global, mientras que éste, en cambio, regula el nivel de la ganancia media y por lo tanto de la tasa general de ganancia en cuanto ley general o como ley que rige las oscilaciones, entonces la ley del valor regula los precios de producción.

Lo que lleva a cabo la competencia, cuando menos en una esfera, es el establecimiento de un valor de mercado y un precio de mercado uniforme a partir de los diversos valores individuales de las mercancías. Pero sólo la competencia de los capitales en las diversas esferas fija el precio de producción, que nivela las tasas de ganancia entre las diferentes esferas. Para esto último se requiere un desarrollo superior del modo capitalista de producción que para lo anterior.

Para que las mercancías de la misma esfera de producción, de la misma índole y aproximadamente de la misma calidad se vendan a sus valores, son necesarias dos cosas:

Primero, los diversos valores individuales deben estar nivelados para formar un solo valor social, el valor de mercado arriba expuesto, y para ello se requiere una competencia entre los productores de mercancías del mismo tipo, lo mismo que la existencia de un mercado en el cual ofrezcan conjuntamente sus mercancías. A fin de que el precio de mercado de mercancías idénticas, cada una de las cuales, sin embargo, ha sido producida bajo circunstancias individuales ligeramente diferentes, corresponda al valor de mercado y no diverja de él, no aumentando por encima del mismo ni disminuyendo por debajo de él, se [229] requiere que la presión que ejercen mutuamente los diversos vendedores sea lo suficientemente grande como para lanzar al mercado la masa de mercancías que exigen las necesidades sociales, o sea la cantidad por la cual la sociedad puede pagar el valor de mercado. Si la masa de productos excediese dichas necesidades, habría que vender las mercancías por debajo de su valor de mercado; a la inversa, habría que venderlas por encima de su valor de mercado si la masa de productos no fuese lo suficientemente grande o, lo que es lo mismo, si la presión de la competencia entre los vendedores no fuese lo suficientemente poderosa como para obligarlos a llevar esa masa de mercancías al mercado. Si se modificase el valor de mercado, se modificarían asimismo las condiciones en las cuales podría venderse la masa global de mercancías. Si el valor de mercado baja, se amplían en promedio las necesidades sociales (que aquí son siempre necesidades con capacidad de pago), pudiendo absorber, dentro de ciertos límites, mayores masas de mercancías. Si el valor de mercado aumenta, se contraen las necesidades sociales de esa mercancía, y se absorben masas menores de ella. Si e consecuencia la oferta y la demanda regulan el precio de mercado, o mejor dicho las desviaciones de los precios de mercado con respecto al valor de mercado, por otra parte el valor de mercado regula la relación entre oferta y demanda o el centro en torno al cual las fluctuaciones de la oferta y la demanda hacen oscilar, a su vez, los precios de mercado.

Si se observa esta cuestión con mayor detenimiento, se advierte que las condiciones que rigen para el valor de la mercancía individual se reproducen aquí en cuanto condiciones para el valor de la suma global de un tipo [de mercancías]; cómo la producción capitalista es, desde un principio, producción en masa, y cómo también otros modos de producción menos desarrollados concentran en grandes masas en el mercado cuando menos tratándose de las mercancías principales, concentran en manos de un número relativamente pequeño de comerciantes, decíamos, acumulan y ponen en venta como producto colectivo de todo un ramo de la producción o de un sector mayor o menor del mismo como producto colectivo aunque provenga de muchos pequeños productores minoristas lo producido en pequeñas cantidades.

[230] Observemos aquí, totalmente al pasar, que las "necesidades sociales", es decir aquello que regula el principio de la demanda, están condicionadas en lo fundamental por la relación recíproca entre las diversas clases y por su respectiva posición económica, es decir, principalmente y en primer lugar, por la proporción entre el plusvalor global y el salario, y en segundo lugar, por la proporción entre las diversas partes en las cuales se escinde el plusvalor (ganancia, interés, renta de la tierra, impuestos, etc.), y de este modo también volvemos a ver que no puede explicarse absolutamente nada a partir de la relación entre la oferta y la demanda, antes de estar desarrollada la base sobre la cual opera esta relación.

Pese a que tanto la mercancía como el dinero son unidades de valor de cambio y de valor de uso, ya hemos visto (libro I, capítulo I, 3) [f] cómo, en la compra y venta, ambas determinaciones se hallan polarmente distribuidas en ambos extremos, de modo que la mercancía (vendedor) representa el valor de uso, y el dinero (comprador) el valor de cambio. El hecho de que la mercancía posea un valor de uso, es decir que satisfaga una necesidad social, era uno de los supuestos de la venta. El otro era que la cantidad de trabajo contenida en la mercancía represente trabajo socialmente necesario, y que por ello el valor individual (y lo que bajo este supuesto es lo mismo, el precio de venta) de la mercancía coincida con su valor social [5]. Apliquemos esto a la masa de mercancías que se encuentra en el mercado, que constituye el producto de toda una esfera.

La cuestión se expone de manera más fácil si concebimos a toda la masa de mercancías, primeramente de un solo ramo de la producción, como una sola mercancía, y a la suma de los precios de las muchas mercancías idénticas como sumadas en un solo precio. Lo dicho entonces acerca de la mercancía individual, se aplica ahora al pie de la letra a la masa de mercancías procedentes de determinado ramo de la producción y que se hallan en el mercado. El hecho de que el valor individual de la mercancía corresponda a su valor social está más concretado o más [231] definido ahora en el sentido de que la cantidad global contiene el trabajo social necesario para su producción, y que el valor de esa masa es = a su valor de mercado.

Supongamos ahora que el grueso de esas mercancías haya sido producido aproximadamente bajo las mismas condiciones sociales normales, de modo que ese valor es, a la vez, el valor individual de las mercancías individuales que forman esa masa. Ahora bien, si una parte relativamente pequeña ha sido producida bajo condiciones menos favorables que aquéllas y otra bajo condiciones más favorables, de modo que el valor individual de una parte es mayor, y el de la otra es menor que el valor medio de la mayor parte de las mercancías, pero esos dos extremos se compensan, de tal suerte que el valor medio de las mercancías pertenecientes a ellos es igual al valor de las mercancías pertenecientes a la masa intermedia, entonces el valor de mercado estará determinado por el valor de las mercancías producidas bajo las condiciones medias [6]. El valor de la masa global de mercancías es igual a la suma real de los valores de todas las mercancías individuales sumadas, tanto de aquellas que han sido producidas bajo las condiciones medias, como de aquellas que lo han sido bajo condiciones menos o más favorables. En este caso, el valor de mercado o el valor social de la masa de mercancías el tiempo de trabajo necesariamente contenido en ellas estará determinado por el valor de la gran masa intermedia.

Supongamos, en cambio, que la cantidad global de las mercancías de que se trate llevadas al mercado siga siendo la misma, pero que el valor de las mercancías producidas bajo las condiciones peores no se compense con el valor de las producidas bajo las mejores condiciones, de modo que la porción producida bajo las condiciones peores constituya una magnitud relativamente significativa, tanto respecto a la masa intermedia como al otro extremo: en ese caso, la masa producida bajo las condiciones peores regula el valor de mercado o el valor social.

Supongamos, por último, que la masa de mercancías producida bajo mejores condiciones que las medias supere significativamente a la producida bajo las condiciones peores, constituyendo ella misma una magnitud significativa [232] en comparación con la producida bajo condiciones medias, entonces la parte producida bajo las condiciones mejores regulará el valor de mercado. Hacemos caso omiso aquí de la saturación del mercado, en la cual es siempre la parte producida en las mejores condiciones la que regula el precio de mercado, pero no tenemos que vérnoslas aquí con el precio de mercado en tanto éste difiere del valor de mercado, sino con las diversas determinaciones del propio valor de mercado [7]a En Werke, "Some" en vez de "Certain". [8] [9] [10].

De hecho, y con todo rigor (en la realidad, como es natural, las cosas sólo se presentan en forma aproximada y mil veces modificada, en el caso I el valor de mercado regulado por los valores medios de toda la masa es igual a la suma de sus valores individuales, aunque para las mercancías producidas en los extremos este valor se presenta [g] como un valor medio que les ha sido impuesto. Los que producen en el extremo peor, deben vender luego sus mercancías por debajo del valor individual; los que se hallan situados en el extremo mejor, las venden por encima de él.

[233] En el caso II, las masas individuales de valor producidas en ambos extremos no se compensan, sino que la producida bajo las peores condiciones da la tónica. En rigor, el precio medio o el valor de mercado de cada mercancía individual o de cada parte alícuota de la masa global estaría determinada por el valor global de la masa, el cual surgiría por adición de los valores de las mercancías producidas bajo las diversas condiciones, y por la parte alícuota que de ese valor global correspondería a la mercancía individual. El valor de mercado así obtenido estaría por encima del valor individual no sólo de las mercancías pertenecientes al extremo favorable, sino también de las ubicadas en el estrato intermedio; pero seguiría hallándose por debajo del valor individual de las mercancías producidas en el extremo desfavorable. Hasta dónde se acerca a éste o coincide finalmente con él depende por entero del volumen que ocupa la masa de mercancías producidas en el extremo desfavorable de la esfera mercantil que nos ocupa. Si la demanda sólo tiene escasa preponderancia, entonces el valor individual de las mercancías producidas bajo condiciones desfavorables regularía el precio de mercado.

Si ocurre, por último, como en el caso III, que la cantidad de mercancías producidas en el extremo favorable ocupa mayor volumen, no sólo en comparación con el otro extremo sino también con las de condiciones medias, el valor de mercado caerá por debajo del valor medio. El valor medio, calculado por adición de las sumas de los valores de ambos extremos y del estrato medio, se halla en este caso por debajo del valor del estrato medio, y se acerca o se aleja de él según el volumen relativo que ocupe el extremo favorable. Si la demanda es floja con respecto a la oferta, entonces la parte favorablemente situada, por grande que sea, ocupa volumen por la fuerza, mediante la contracción de su precio a su valor individual. Con este valor individual de las mercancías producidas bajo las mejores condiciones jamás puede coincidir el valor de mercado, salvo en el caso de intenso predominio de la oferta sobre la demanda.

Esta fijación del valor de mercado, que aquí se ha expuesto en forma abstracta, se produce en el mercado real por mediación de la competencia entre los compradores, supuesto que la demanda sea precisamente lo [234] bastante grande como para absorber la masa de mercancías a su valor así fijado. Y aquí llegamos a otro punto.

Segundo [h]. El que la mercancía tenga un valor de uso sólo significa que satisface alguna necesidad social. Mientras hablábamos solamente de las distintas mercancías, podíamos suponer que existía la necesidad de esa mercancía determinada incluyéndose ya su cantidad en el precio, sin entrar

mayormente a considerar el volumen de la necesidad que había que satisfacer. Pero ese volumen se convierte en un factor esencial, apenas el producto de todo el ramo de la producción se halla situado de un lado, y la necesidad social del otro. Ahora se hace necesario considerar la medida, es decir el volumen de esa necesidad social.

En las definiciones anteriormente dadas acerca del valor de mercado se ha supuesto que la masa de las mercancías producidas sigue siendo la misma, que es una masa dada; que sólo se verifica un cambio en la relación entre las partes componentes de dicha masa que han sido producidas bajo diversas condiciones, y que por ello el valor de mercado de esa misma masa de mercancías resulta regulado de diferentes maneras. Supongamos que esa masa sea el volumen habitual de la oferta, con lo cual dejamos a un lado la posibilidad de que una parte de las mercancías producidas pueda ser temporariamente retirada del mercado. Si ahora la demanda de esa masa sigue siendo la habitual, la mercancía se venderá a su valor de mercado, cualquiera que sea, de los tres casos anteriormente examinados, el que regule ese valor de mercado. La masa de mercancías no sólo satisface una necesidad, sino que la satisface en su volumen social. En cambio, si la cantidad es menor o mayor que la demanda que de ella existe, se verifican divergencias del precio de mercado con respecto al valor de mercado. Y la primera divergencia es que, cuando la cantidad es demasiado pequeña, siempre regula el valor de mercado la mercancía producida bajo las peores condiciones, mientras que, cuando es demasiado grande, siempre lo hace la producida en las mejores condiciones; es decir, que uno de los extremos determina el valor de mercado, a pesar de que, con arreglo a la mera relación de las masas que han sido producidas bajo las diversas [235] condiciones, otro tendría que ser el resultado. Si la diferencia entre demanda y cantidad de productos es más significativa, el precio de mercado aún divergirá de manera más significativa, hacia arriba o hacia abajo, respecto al valor de mercado. La diferencia entre la cantidad de las mercancías producidas y la cantidad en que las mercancías se venden a su valor de mercado también puede producirse, a partir de una doble causa, no obstante. En un caso se modifica esa propia cantidad, se vuelve demasiado pequeña o demasiado grande, de modo que la reproducción habría ocurrido en otra escala que la que regulaba el valor de mercado dado. En este caso se habrá modificado la oferta, a pesar de que la demanda ha permanecido constante, y de ese modo se habrá verificado una sobreproducción o una subproducción relativa. O bien la reproducción vale decir la oferta ha permanecido constante, pero la demanda ha disminuido o aumentado, cosa que puede ocurrir por distintos motivos. Pese a que en este caso la magnitud absoluta de la oferta ha permanecido constante, se ha modificado su magnitud relativa, es decir su magnitud comparada con la necesidad existente o medida según ella. El efecto es el mismo que en el primer caso, sólo que en sentido inverso. Por último, si tienen lugar modificaciones en ambos aspectos, pero en sentido opuesto o, en caso de ser en el mismo sentido, no en la misma medida, es decir cuando, en una palabra, ocurren modificaciones bilaterales, pero que alteran la proporción anterior entre ambos términos, el resultado final siempre debe desembocar en alguno de los dos casos antes considerados. La dificultad propiamente dicha de la definición general de la oferta y la demanda es que la misma parece resolverse en una tautología. Consideremos primeramente la oferta, el producto que se halla en el mercado o que puede serle suministrado. Para no entrar aquí en detalles completamente inútiles, pensemos en la masa de la reproducción anual en cualquier ramo determinado de la industria, prescindiendo de la mayor o menor capacidad que posean las diversas mercancías para ser sustraídas al mercado y almacenadas con vistas al consumo, digamos, del año siguiente. Esta reproducción anual expresa, en primera instancia, una cantidad determinada, en medida o en número según se mida la masa de mercancías como discreta o continua; no son sólo valores de uso que satisfacen [236] necesidades

humanas, sino que esos valores de uso se encuentran en el mercado en un volumen dado. Pero en segundo lugar esa cantidad de mercancías tiene un determinado valor de mercado, que puede expresarse en un múltiplo del valor de mercado de la mercancía o de la medida mercantil que sirve como unidad. Por ello, entre el volumen cuantitativo de las mercancías que se encuentran en el mercado y su valor de mercado no existe una conexión necesaria, puesto que, por ejemplo, algunas mercancías tienen un valor específicamente alto, otras un valor específicamente bajo, de modo que una suma de valor dada puede expresarse en una cantidad muy grande de una mercancía y en una cantidad muy pequeña de otra. Entre la cantidad de los artículos que se encuentran en el mercado y el valor de mercado de tales artículos sólo existe una conexión: sobre una base dada de productividad del trabajo, en cada esfera particular de la producción, la elaboración de una cantidad determinada de artículos requiere determinada cantidad de tiempo social de trabajo, pese a que esa relación es totalmente diferente en diversas esferas de la producción y no guarda relación interna alguna con la utilidad de esos artículos o con la naturaleza particular de sus valores de uso. Suponiendo constantes todas las demás circunstancias, si la cantidad a de una clase de mercancías cuesta un tiempo de trabajo b , la cantidad n a cuesta un tiempo de trabajo n b . Además, en la medida en que la sociedad quiere satisfacer necesidades y que se produzca un artículo para ese fin, debe pagar por él. De hecho, puesto que en la producción mercantil está presupuesta la división del trabajo, la sociedad compra estos artículos empleando en su producción una parte del tiempo de trabajo disponible, es decir, los compra mediante determinada cantidad del tiempo de trabajo del cual puede disponer esa sociedad dada. La parte de la sociedad a la cual, en virtud de la división del trabajo, le corresponde emplear su trabajo en la producción de esos artículos determinados, debe obtener un equivalente mediante trabajo social, representado en los artículos que satisfagan sus necesidades. Pero no hay una conexión necesaria, sino solamente casual, entre la cantidad global del trabajo social aplicado a un artículo social, es decir entre la parte alícuota de su fuerza de trabajo global, que emplea la sociedad para la producción de ese artículo, es decir entre el volumen que ocupa [237] la producción de ese artículo en la producción global, por una parte, y el volumen en el que la sociedad reclama la satisfacción de las necesidades saciadas por ese artículo determinado, por la otra. Pese a que cada artículo individual o cada cantidad determinada de una clase de mercancías puede contener solamente el trabajo social requerido para su producción, y que, considerado desde ese aspecto, el valor de mercado de toda esa clase de mercancías sólo constituye trabajo necesario, cuando la mercancía determinada ha sido producida en una medida que en ese momento exceda las necesidades sociales se habrá dilapidado una parte del tiempo de trabajo social, y la masa de mercancías representará entonces en el mercado una cantidad de trabajo social mucho menor que la que se halla contenida efectivamente en ella. (Sólo cuando la producción se halla bajo un control predeterminante real de la sociedad, ésta crea la relación entre el volumen del tiempo de trabajo social aplicado a la producción de determinados artículos, y el volumen de la necesidad social que ese artículo debe satisfacer. En consecuencia, esas mercancías deben malvenderse por debajo de su valor de mercado, y una parte de las mismas hasta puede tornarse invendible. A la inversa ocurre si el volumen del trabajo social empleado para la producción de una clase de mercancías determinada es demasiado pequeño para el volumen de la particular necesidad social que debe satisfacer ese producto. Pero si el volumen del trabajo social empleado para la producción de un artículo determinado corresponde al volumen de la necesidad social a satisfacer, de modo que la masa producida corresponde a la escala habitual de la reproducción manteniéndose inalterada la demanda, la mercancía se venderá a su valor de mercado. El intercambio o venta de las mercancías a su valor es lo racional, la ley natural de su equilibrio; a partir de ella pueden explicarse las divergencias, y no a la

recíproca, la ley a partir de éstas.

Consideremos ahora el otro aspecto, el de la demanda.

Las mercancías se compran como medios de producción o como medios de subsistencia y ello en nada cambia por el hecho de que algunas clases de mercancías puedan servir a ambos fines , para entrar en el consumo productivo o individual. Por consiguiente, se verifica una demanda de ellas por parte de los productores (en este [238] caso capitalistas, ya que se supone que los medios de producción están transformados en capital) de los consumidores. Ambas cosas parecen suponer, en primera instancia, del lado de la demanda, un volumen dado de necesidades sociales, correspondiendo, del otro lado, determinados volúmenes de producción social en los diversos ramos de la producción. Si la industria algodonera ha de efectuar nuevamente su reproducción anual en una escala dada, se requiere para ello la medida tradicional de algodón y, considerando la expansión anual de la reproducción a causa de la acumulación de capital, y bajo circunstancias en lo demás inalteradas, una cantidad adicional de algodón. Otro tanto ocurre con relación a los medios de subsistencia. La clase obrera debe encontrar nuevamente por lo menos la misma cantidad de medios de subsistencia necesarios, aunque acaso distribuidos de manera más o menos diferente entre sus diversos tipos, si es que ha de proseguir viviendo al modo tradicional, término medio; y teniendo en cuenta el crecimiento anual de la población, debe encontrar una cantidad adicional; y otro tanto ocurre: con mayores o menores modificaciones, para las clases restantes. Parece, pues, que del lado de la demanda hay cierta magnitud de determinada necesidad social, que requiere, para su satisfacción, una cantidad determinada de un artículo en el mercado. Pero la determinación cuantitativa de esa necesidad es totalmente elástica y oscilante. Su carácter fijo es aparente. Si los medios de subsistencia fuesen más baratos o el salario en dinero más alto, los obreros comprarían mayor cantidad de esos artículos, y se presentaría una mayor "necesidad social" de esa clase de mercancías, prescindiendo por completo de los indigentes, etc., cuya "demanda" se halla aun por debajo de los más estrechos límites de su necesidad física. Por otra parte, si el algodón, por ejemplo, fuese más barato, crecería la demanda de algodón por parte de los capitalistas, se lanzaría mayor cantidad de capital suplementario a la industria algodonera, etc. En este aspecto no hay que olvidar en absoluto que, según nuestro supuesto, la demanda de consumo productivo es la demanda del capitalista, y que el verdadero fin de éste es la producción de plusvalor, de modo que produce cierta clase de mercancía sólo con tal objeto. Por otra parte, ello no impide que, en tanto se [239] halla en el mercado como comprador de algodón, por ejemplo, represente la necesidad de algodón tal como al vendedor de algodón tanto le da si el comprador transforma el algodón en tela para camisas o en algodón pólvora, o si piensa tapar con él sus oídos y los de todo el mundo. Sin embargo, esto ejerce gran influencia sobre la manera en que es comprador. Su necesidad de algodón se halla esencialmente modificada por la circunstancia de que, en realidad, sólo encubre su necesidad de hacer ganancias. Los límites dentro de los cuales la necesidad de mercancías representada en el mercado o sea la demanda difiere cuantitativamente de la necesidad social real son, desde luego, muy diferentes para las diversas mercancías; quiero decir la diferencia entre la cantidad de mercancías demandada, y la cantidad que se demandaría si las mercancías tuviesen otro precio dinerario o si los compradores estuviesen en otra situación en materia de dinero o de condiciones de vida.

Nada es más fácil de comprender que las desigualdades entre la oferta y la demanda, y la consiguiente divergencia entre los precios de mercado y los valores de mercado. La dificultad real estriba en definir qué debe entenderse por coincidencia entre la oferta y la demanda.

La oferta y la demanda coinciden cuando su relación es tal que el grueso de las mercancías de un ramo

determinado de la producción puede ser vendido a su valor de mercado, ni por encima ni por debajo de él. Esto es lo primero que se nos dice.

Lo segundo es esto: si las mercancías son vendibles a su valor de mercado, la oferta y la demanda coinciden.

Cuando la oferta y la demanda coinciden, dejan de actuar, y precisamente por ello se vende la mercancía a su valor de mercado. Si dos fuerzas actúan de igual manera en sentido opuesto, se anulan mutuamente, no tienen acción exterior, y los fenómenos que ocurren bajo tales circunstancias deben explicarse de otro modo que mediante la intervención de esas dos fuerzas. Cuando la oferta y la demanda se anulan mutuamente, dejan de explicar nada, no actúan sobre el valor de mercado, y con más razón aun nos dejan a oscuras en cuanto a por qué el valor de mercado se expresa precisamente en esta suma de dinero y no en otra. Las leyes internas reales de la producción capitalista obviamente no pueden explicarse a partir de la interacción [240] de la oferta y la demanda (prescindiendo por completo de un análisis más profundo de esas dos fuerzas impulsoras sociales, que no resulta apropiado efectuar aquí), ya que esas leyes sólo aparecen concretadas en su forma pura en cuanto la oferta y la demanda cesan de actuar, es decir, cuando coinciden. De hecho, la oferta y la demanda jamás coinciden, o si lo hacen en alguna ocasión esa coincidencia es casual, por lo cual hay que suponerla como científicamente = 0, considerarla como no ocurrida. Sin embargo, en economía política se supone que coinciden; ¿por qué? Para considerar los fenómenos en la forma que corresponde a sus leyes, a su concepto, es decir para considerarlos independientemente de la apariencia provocada por el movimiento de la oferta y la demanda. Por otra parte, ello se hace para hallar la tendencia real de su movimiento, en cierto modo para fijarla. Pues las desigualdades son de naturaleza opuesta, y como se suceden constantemente unas a otras, vuelven a compensarse por sus direcciones opuestas, por su contradicción. Por consiguiente, si en absolutamente ningún caso dado concuerdan la oferta y la demanda, sus desigualdades se suceden de manera tal y el resultado de la desviación en un sentido es el de provocar una desviación en sentido contrario que, si se considera el conjunto en un lapso mayor o menor, la oferta y la demanda coinciden permanentemente, pero ello sólo como promedio del movimiento transcurrido, y sólo como movimiento constante de su contradicción. De esa manera, los precios de mercado que divergen de los valores de mercado, considerados según su número medio, se nivelan para convertirse en valores de mercado, al anular las desviaciones de estos últimos como diferencias en más o en menos. Y este número medio no es, en modo alguno, de importancia meramente teórica, sino de importancia práctica para el capital, cuya inversión se calcula según las oscilaciones y compensaciones en un lapso más o menos determinado.

Por ello, la relación entre oferta y demanda sólo explica, por una parte, las divergencias de los precios de mercado con respecto a los valores de mercado, y por la otra la tendencia a la anulación de esta divergencia, es decir a la anulación del efecto de la relación entre oferta y demanda. (No cabe considerar aquí las excepciones de mercancías que tienen precios sin tener valor.) La oferta y la demanda [241] pueden llevar a cabo de muy diversas maneras la anulación del efecto producido por su desigualdad. Por ejemplo, si disminuye la demanda, y por consiguiente el precio de mercado, ello puede llevar a que se retire capital, disminuyéndose de ese modo la oferta. Pero también puede llevar a que se disminuya el propio valor de mercado en virtud de inventos que abrevien el tiempo de trabajo necesario, nivelándose de ese modo con el precio de mercado. A la inversa, si aumenta la demanda y con ello el precio de mercado por encima del valor de mercado, ello puede conducir a que afluya demasiado capital a ese ramo de la producción, con lo cual ésta se incrementa a tal punto que el precio de mercado descienda inclusive por debajo del valor de mercado; o bien, por otro lado, puede llevar a un aumento de precios

que haga disminuir la propia demanda. En uno u otro ramo de la producción también puede hacer que el propio valor de mercado ascienda por períodos más breves o más prolongados, al tener que producirse bajo peores condiciones una parte de los productos demandados, durante ese lapso.

Así como la oferta y la demanda determinan el precio de mercado, por su parte el precio de mercado, y en análisis ulterior el valor de mercado, determinan la oferta y la demanda. En el caso de la demanda esto es evidente, ya que ésta se mueve en sentido contrario al precio, aumentando cuando éste disminuye y viceversa. Pero lo mismo ocurre con la oferta. Pues los precios de los medios de producción que entran en la mercancía ofrecida determinan la demanda de esos medios de producción, y por consiguiente también la oferta de las mercancías cuya oferta incluye la demanda de aquellos medios de producción. Los precios del algodón determinan la oferta de telas de algodón.

A esta confusión determinación de los precios por oferta y demanda, y a la vez determinación de la oferta y la demanda por los precios se suma que la demanda determina la oferta y, a la inversa, la oferta determina la demanda, que la producción determina el mercado, y éste determina la producción [11]a En la 1ª edición la palabra "agudeza" no aparece entrecomillada, pero sí en el manuscrito de Marx. [12].

[242] Hasta el economista vulgar (ver nota) comprende que sin una modificación de la oferta o de la demanda provocada por circunstancias externas, la proporción entre ambas puede cambiar como consecuencia de una modificación en el valor de mercado de las mercancías. Hasta él debe admitir que, cualquiera que sea el valor de mercado, la oferta y la demanda deben compensarse para obtenerlo. Es decir que la proporción entre la oferta y la demanda no explica el valor de mercado, sino que éste, a la inversa, explica las oscilaciones de la oferta y la demanda. En el pasaje citado en la nota prosigue el autor de las "Observations": "Esta proporción" (entre oferta y demanda), "no obstante, si aún entendemos por «demanda» y por «precio natural» lo [243] que entendíamos hasta ahora cuando nos referíamos a Adam Smith, siempre debe ser una proporción de igualdad; pues sólo cuando la oferta es igual a la demanda efectiva, es decir a la demanda que no pagará ni más ni menos que el precio natural, se paga efectivamente dicho precio natural; en consecuencia, puede haber dos precios naturales sumamente diferentes, en diferentes momentos, para una misma mercancía, y no obstante la proporción que guarda la oferta para con la demanda puede ser, en ambos casos, la misma, a saber la proporción de igualdad." Se admite, pues, que en el caso de dos natural prices [precios naturales] de una misma mercancía en diferentes momentos, la oferta y la demanda pueden y deben coincidir en ambos casos si la mercancía ha de venderse en ambas oportunidades a su natural price. Pero puesto que en ninguno de ambos casos hay diferencia alguna en la proporción entre oferta y demanda, pero sí la hay en la magnitud del propio natural price, éste obviamente se determina en forma independiente de la oferta y la demanda, y de ninguna manera puede ser determinado por éstas.

Para que una mercancía se venda a su valor de mercado, es decir en relación con el trabajo socialmente necesario contenido en ella, la cantidad global de trabajo social que se emplea para la masa global de ese tipo de mercancías debe corresponder a la cantidad de las necesidades sociales, es decir a las necesidades sociales solventes. La competencia, las oscilaciones de los precios de mercado que corresponden a las oscilaciones de la relación entre oferta y demanda, intentan reducir constantemente a esa medida la cantidad global del trabajo empleado para cada tipo de mercancía.

En la relación entre oferta y demanda de las mercancías se reitera, en primer lugar, la relación entre valor de uso y valor de cambio, entre mercancía y dinero, entre comprador y vendedor; en segundo lugar, la relación entre productor y consumidor, pese a que ambos puedan estar representados por terceros comerciantes. Al considerar al comprador y el vendedor es suficiente oponerlos individualmente entre sí

para desarrollar la relación. Tres personas bastan para la total metamorfosis de la mercancía, y por consiguiente para la totalidad de la venta y la compra.

[244] **A** transforma su mercancía en el dinero de **B**, a quien le vende la mercancía, y reconvierte su dinero en mercancía, que le compra con aquél a **C**; todo el proceso ocurre entre estas tres personas. Además, al considerar el dinero habíamos supuesto que las mercancías se vendían a su valor, porque no había motivo alguno para considerar precios divergentes del valor, ya que sólo se trataba de metamorfosis que recorre la mercancía en su conversión en dinero y en su reconversión de dinero en mercancía. No bien se ha vendido la mercancía y con su importe se compra una nueva mercancía, tenemos ante nosotros toda la metamorfosis, y para ella, considerada en cuanto tal, es indiferente si el precio de la mercancía se halla por debajo o por encima de su valor. El valor de la mercancía como fundamento conserva importancia, porque el dinero sólo puede desarrollarse conceptualmente a partir de este fundamento, y porque el precio, con arreglo a su concepto general, sólo es, en primera instancia, el valor en forma dineraria. Sin embargo, al considerar el dinero como medio de circulación se supone que no ocurre una sola metamorfosis de una mercancía. Por el contrario, se considera el entrelazamiento social de estas metamorfosis. Sólo así llegamos a la circulación del dinero y al desarrollo de su función en cuanto medio de circulación. Pero por muy importante que sea esta conexión para el pasaje del dinero a la función de medio de circulación y para su figura modificada que de ello surge, resulta por entero irrelevante para la transacción entre los diferentes compradores y vendedores.

En cambio, en el caso de la oferta y la demanda, la primera es igual a la suma de los vendedores o productores de determinada especie de mercancías, y la segunda es igual a la suma de los compradores o consumidores (individuales o productivos) del mismo tipo de mercancías. Además, las sumas interactúan como unidades, como fuerzas combinadas. El individuo sólo opera en este caso como parte de una fuerza social, como átomo de la masa, y es en esta forma en la cual la competencia hace valer el carácter social de la producción y el consumo.

El sector que por el momento es el más débil de la competencia es al mismo tiempo aquel en el cual el individuo actúa independientemente de la masa de sus competidores, y a menudo en oposición directa a ellos, con lo [245] cual precisamente se hace perceptible la dependencia de uno con respecto al otro, mientras que el sector más fuerte siempre enfrenta al bando contrario más o menos como una unidad coherente. Si para esta clase determinada de mercancía la demanda es mayor que la oferta, un comprador ofrecerá más que el otro dentro de ciertos límites, encareciendo así la mercancía para todos por encima del valor de mercado [i], mientras que por el otro lado, los vendedores tratan conjuntamente de vender a un precio de mercado alto. Si, por el contrario, la oferta es mayor que la demanda, uno comenzará a desprenderse de la mercancía a menor precio, y los demás tendrán que seguirlo, mientras que los compradores obrarán de consuno en el sentido de hacer descender el precio de mercado lo más que se pueda por debajo del valor de mercado. El bando común sólo le interesa a cada cual en tanto gana más unido a él que en contra de él. Y la comunión cesa en cuanto ese bando se convierte, como tal, en el más débil, y en el cual cada individuo trata de escabullirse lo mejor posible por sus propios recursos. Además, si alguno produce más barato y puede envilecer más el precio, apropiarse de un mayor volumen del mercado vendiendo por debajo del precio corriente de mercado o del valor de mercado, lo hace, y de este modo comienza la acción que poco a poco obliga a los otros a introducir el modo de producción más barato, el cual reduce a una nueva medida menor el trabajo socialmente necesario. Cuando un bando tiene supremacía, ganan todos cuantos pertenecen a él; todo ocurre como si tuviesen que imponer un monopolio común. Si un bando es el más débil, cada cual podrá buscar, por su propia parte, la manera de

ser el más fuerte, (por ejemplo, el que trabaja con menores costos de producción), o por lo menos de salir librado lo mejor posible, y en este caso le importa un comino de su prójimo, aunque su propia acción lo afecta no solamente a sí mismo, sino también a todos sus cofrades [13].

[246] La oferta y la demanda suponen la transformación del valor en valor de mercado, y en tanto proceden sobre una base capitalista, en tanto las mercancías son productos del capital, suponen procesos de producción capitalista, es decir condiciones mucho más intrincadas que la mera compra y venta de las mercancías. En este caso no se trata de la trasmutación formal del valor de las mercancías en precio, es decir de una mera transformación; se trata de las divergencias cuantitativas determinadas de los precios de mercado con respecto a los valores de mercado, y además con respecto a los precios de producción. En el caso de la compra y venta simples basta tener enfrentados entre sí a los productores de mercancías como tales. En ulterior análisis, la oferta y la demanda suponen la existencia de las diferentes clases y subdivisiones de clases que se reparten el rédito global de la sociedad y lo consumen entre sí como rédito, que originan, pues, la demanda formada por el rédito, mientras que, por otra parte, para comprender la oferta y la demanda suscitada por los productores entre sí, se requiere la comprensión de la configuración global del proceso capitalista de producción.

En la producción capitalista no se trata de extraer, a cambio de la masa de valor volcada a la circulación en forma de mercancía, una masa de valor igual en otra forma sea de dinero o de alguna otra mercancía, sino que se trata de extraer, para el capital adelantado con vistas a la producción, el mismo plusvalor o ganancia que cualquier otro capital de la misma magnitud, o pro rata a su magnitud, cualquiera que sea el ramo de la producción en el cual se lo haya empleado, por consiguiente, se trata, cuando menos como mínimo, de vender las mercancías a precios que brinden la ganancia media, es decir a precios de producción. En esta forma, el capital cobra conciencia de sí mismo como una fuerza social en la cual participa cada capitalista proporcionalmente a su participación en el capital social global.

En primer lugar, la producción capitalista es, de por sí, indiferente con respecto al valor de uso determinado, y en [247] general con respecto a la particularidad de la mercancía que produce. En cualquier esfera de la producción, lo único que le importa es producir plusvalor; apropiarse, en el producto del trabajo, de determinada cantidad de trabajo impago. De la misma manera está en la naturaleza del trabajo asalariado sometido al capital el que aquél sea indiferente con respecto al carácter específico de su trabajo, el tener que transformarse según las necesidades del capital y dejarse lanzar de una esfera de la producción a la otra.

En segundo lugar, de hecho una esfera de la producción es tan buena o tan mala como la otra; cada una arroja la misma ganancia, y cada cual carecería de objeto si la mercancía que ella produce no satisficiera una necesidad social de alguna índole.

Pero si las mercancías se venden a sus valores, se originan, tal como ya se ha expuesto, tasas de ganancia muy diversas en las diversas esferas de la producción, según la diversa composición orgánica de las cantidades de capital invertidas en ellas. Pero el capital se retira de una esfera de baja tasa de ganancia y se lanza a otra que arroja mayores ganancias. En virtud de esta constante emigración e inmigración, en una palabra, mediante su distribución entre las diversas esferas, según que en una disminuya la tasa de ganancia y que en otra aumente, el capital origina una relación entre la oferta y la demanda de naturaleza tal que la ganancia media se torna la misma en las diversas esferas de la producción, y en consecuencia los valores se transforman en precios de producción. El capital logra esta nivelación en mayor o menor grado cuanto más elevado sea el desarrollo capitalista en una sociedad nacional dada, vale decir cuanto más adecuadas al modo capitalista de producción sean las condiciones del país en cuestión. Con el

progreso de la producción capitalista también se desarrollan sus condiciones, ella somete el conjunto de los supuestos sociales dentro de los cuales transcurre el proceso de producción a su carácter específico y a sus leyes immanentes.

La constante nivelación de las constantes desigualdades se verifica con tanta mayor rapidez, 1) cuanto más móvil sea el capital, es decir cuanto más fácil sea de trasladar de una esfera y de un lugar a otros; 2) cuanto más rápidamente se pueda volcar la fuerza de trabajo de una esfera a la otra y de un punto local de la producción a otro. El [248] punto 1) supone la total libertad de comercio dentro de la sociedad y la eliminación de todos los monopolios excepto el natural, es decir aquel que surge del propio modo de producción capitalista. Supone además el desarrollo del sistema crediticio, el cual concentra la masa inorgánica del capital social disponible frente a los capitalistas individuales, por último, la subordinación de las diversas esferas de la producción a los capitalistas. Esto último ya se halla comprendido en el supuesto, cuando dimos por sentado que se trata de la transformación de los valores en precios de producción para todas las esferas de producción explotadas de manera capitalista; pero esta propia nivelación choca contra grandes obstáculos, cuando numerosas y masivas esferas de la producción que no se explotan del modo capitalista (por ejemplo la agricultura explotada por pequeños campesinos) se interpolan entre las empresas capitalistas y se concatenan con ellas. Por último, una gran densidad de la población. El punto 2) presupone la derogación de todas las leyes que impiden a los obreros trasladarse de una esfera de la producción a otra o de una sede local de la producción a alguna otra. La indiferencia del obrero con respecto al contenido de su trabajo. La mayor reducción posible del trabajo en todas las esferas de la producción a trabajo simple. Desaparición de todos los prejuicios profesionales entre los obreros. Por último, y en forma principal, sometimiento del obrero al modo de producción capitalista. Otros desarrollos respecto a este punto pertenecen a la investigación especializada de la competencia [14].

De lo dicho resulta que cada capitalista individual, así como el conjunto de todos los capitalistas de cada esfera de la producción en particular, participan en la explotación de la clase obrera global por parte del capital global y en el grado de dicha explotación no sólo por simpatía general de clase, sino en forma directamente económica, porque, suponiendo dadas todas las circunstancias restantes entre ellas el valor del capital global constante adelantado, la tasa media de ganancia depende del grado de explotación del trabajo global por el capital global.

La tasa media de ganancia coincide con el plusvalor medio que produce el capital por cada 100, y con relación al plusvalor lo que acabamos de decir es obvio de antemano. En el caso de la ganancia media sólo se agrega el [249] valor del capital adelantado como uno de los factores determinantes de la tasa de ganancia. De hecho, el especial interés que se toma un capitalista o el capital de determinada esfera de la producción en la explotación de los obreros que ocupa directamente se limita a que, mediante un exceso de trabajo excepcional, por disminución del salario por debajo del promedio o bien en virtud de una productividad excepcional en el trabajo empleado pueda obtenerse una cosecha extraordinaria, una ganancia que exceda la ganancia media. Al margen de ello, un capitalista que no emplease en su esfera de producción capital variable alguno, y que por ende no emplease obreros (hipótesis exagerada, en verdad) estaría igualmente interesado en la explotación de la clase obrera por el capital y obtendría exactamente igual sus ganancias del plustrabajo impago, lo mismo que un capitalista que (nuevamente una hipótesis exagerada) sólo emplease capital variable, es decir que desembolsase todo su capital en salarios. Pero, con una jornada laboral dada, el grado de explotación del trabajo depende de la intensidad media del trabajo, y con una intensidad dada, depende de la duración de la jornada laboral. Del grado de

explotación del trabajo depende el nivel de la tasa de plusvalor, es decir que, con una masa global dada de capital variable, de dicho grado de explotación depende la magnitud del plusvalor, y con ella la magnitud de la ganancia. El mismo interés especial que tiene el capital de una esfera, a diferencia del capital global, en la explotación de los obreros que él ocupa de manera directa, lo tiene el capitalista individual, a diferencia de su esfera, en la explotación de los obreros que él mismo explota personalmente. Por otra parte, cada esfera particular del capital y cada capitalista individual tienen el mismo interés en la productividad del trabajo social empleado por el capital global. Pues de ello dependen dos cosas: en primer lugar, la cantidad de valores de uso en los que se expresa la ganancia media; y ello resulta doblemente importante, en tanto ésta sirve tanto como fondo de acumulación de nuevo capital cuanto como fondo de réditos para el disfrute. En segundo lugar, el nivel de valor del capital global adelantado (constante y variable) que, con una magnitud dada del plusvalor o de la ganancia de toda la clase capitalista, determina la tasa de ganancia o la ganancia para una determinada [250] cantidad de capital. La productividad particular del trabajo en una esfera en particular o en un negocio en especial en dicha esfera sólo interesa a los capitalistas directamente participantes en ellos, en tanto posibilite el logro de una ganancia extraordinaria a esa esfera particular con respecto al capital global o al capitalista individual con relación a su esfera.

Tenemos aquí, pues, la demostración matemática exacta de por qué los capitalistas, por mucho que en su competencia mutua se revelen como falsos hermanos, constituyen no obstante una verdadera cofradía francmasónica frente a la totalidad de la clase obrera.

El precio de producción incluye la ganancia media. Le hemos dado el nombre de precio de producción; de hecho, es lo mismo que Adam Smith denomina natural price [precio natural], Ricardo, price of production, cost of production [precio de producción, costo de producción], los fisiócratas prix nécessaire [precio necesario] aunque ninguno de ellos haya desarrollado la diferencia entre el precio de producción y el valor, porque a la larga es la condición de la oferta, de la reproducción de la mercancía de cada esfera de la producción en particular [15] [16]. También se comprende por qué los mismos economistas que se revuelven contra la determinación del valor de las mercancías por el tiempo de trabajo, por la cantidad de trabajo contenido en ellas, siempre hablen de los precios de producción como de centros en torno a los cuales oscilan los precios de mercado. Pueden permitírsele porque el precio de producción es una forma ya totalmente enajenada y prima facie no conceptual del valor mercantil, una forma tal como aparece en la competencia, es decir en la conciencia del capitalista vulgar, y que por consiguiente también existe en la de los economistas vulgares [j].

De nuestro desarrollo se desprendió que el valor de mercado (y todo lo dicho al respecto vale, con las limitaciones [251] necesarias, para el precio de producción) incluye una plusganancia de los que producen bajo las mejores condiciones en cada esfera particular de la producción. Exceptuando los casos de crisis y de sobreproducción, ello rige para todos los precios de mercado, por mucho que puedan divergir de los valores de mercado o de los precios de producción del mercado. Pues en el precio de mercado se halla incluido el que se pague el mismo precio por mercancías del mismo tipo, aunque éstas hayan sido producidas bajo muy diversas condiciones individuales, por lo cual pueden tener precios de costo sumamente diferentes. (No hablamos aquí de las plusganancias, consecuencia de los monopolios en el sentido habitual, artificiales o naturales.)

Pero además también puede originarse una plusganancia cuando ciertas esferas de la producción se hallan en condiciones de sustraerse a la transformación de sus valores mercantiles en precios de producción, y por consiguiente a la reducción de sus ganancias a la ganancia media. En la sección

referente a la renta de la tierra tendremos que considerar la configuración ulterior de estas dos formas de la plusganancia.

[1]

[59] Las settlement laws (leyes de residencia), sancionadas a partir de 1662, prohibían de hecho a toda "persona que presumiblemente pueda convertirse en una carga para la beneficencia" (esto es, a todo aquel que viviera de vender su fuerza de trabajo, y en particular a todo jornalero agrícola) instalarse fuera del lugar donde estaba "radicado legalmente" ("legally settled"), con lo cual reforzaban la ya enorme dependencia de los trabajadores rurales respecto a los terratenientes. (La versión de settlement laws ofrecida en ES 6, 191, "législation régionale", es inexacta.) - 222.

[a] a En la 1ª edición, "pero también el" en vez de "= al"; modificado según el manuscrito de Marx.

[2] 27 {F.E. Entonces, en 1865, aún era una mera "opinión" de Marx. Hoy en día, a partir de la amplia investigación de las entidades comunitarias primitivas desde Maurer hasta Morgan, es un hecho que casi nadie, en parte alguna, pone en tela de juicio.

[b] b Véase, en la presente edición, t. I, vol. 1, p. 107.

[c] c En vez de "kommunistische Gemeinwesen" ("entidades comunitarias comunistas") en el manuscrito de Marx se lee, en inglés, "communities" ("comunidades"). (Cfr. R 970/2.)

[d] d En la 1ª edición, "oferta".

[e] e En la 1ª edición, "mayor"; modificado según el manuscrito de Marx.

[3] [60] David Ricardo, "On the Principles of Political Economy and Taxation", 3a. ed., Londres, 1821, pp. 60-61. - 227.

[4] [61] David Ricardo, "On the Principles of Political Economy and Taxation", 3a. ed., Londres, 1821, p. 15. - 227.

[f] f Véase, en nuestra edición, t. I, vol. 1, p. 58 y ss.

[5] 28 K. Marx, "Zur Kritik der politischen Ökonomie", Berlín, 1859.

[6] 29 K. Marx, "Zur Kritik..."

[7] 30 La polémica entre Storch y Ricardo con motivo de la renta de la tierra (polémica solamente implícita, ya que de hecho ninguno de los dos repara en el otro), acerca de si el valor de mercado (para ellos, más bien, el precio de mercado o el de producción) es regulado por las mercancías producidas bajo las condiciones más desfavorables (Ricardo) {62} o bajo las más favorables (Storch), se resuelve, finalmente, en qu* ambos tienen razón y ambos están equivocados, y que asimismo ambos han omitido igualmente y por completo la consideración del caso intermedio {63}. Véase Corbet {64} respecto a los casos en los que el precio resulta regulado por las mercancías producidas bajo las mejores condiciones. "Esto no significa que" (Ricardo) "afirme que dos lotes en particular de dos artículos diferentes, como un sombrero y un par de zapatos, se intercambien uno por el otro si esos dos lotes en particular han sido producidos por iguales cantidades de trabajo. Debemos entender aquí por «mercancía» la «clase de mercancía», y no un sombrero, un par de zapatos, etc., en particular. Para este fin hay que considerar todo el trabajo que produce todos los sombreros de Inglaterra como dividido entre todos los sombreros. Me parece que esto no se ha expresado al principio y en las exposiciones generales de esta doctrina."

("Observations on Certain (a) Verbal Disputes in Political Economy", etc., Londres, 1821, pp. 53, 54.)

[8] [62] David Ricardo, "On the Principles of Political Economy and Taxation", 3a. ed., Londres, 1821, pp. 60-61. - 232.

[9] [63] Cfr. Heinrich Storch, "Cours d'économie politique, ou exposition des principes qui déterminent la prospérité des nations", t. II, San Petersburgo, 1815, pp. 78-79: "La renta del tipo de suelo más fértil determina la magnitud de la renta de todos los demás tipos de suelo que compiten con el tipo de suelo más fértil. Mientras los productos del tipo de suelo más fértil bastan para la satisfacción de la demanda, los tipos de suelo menos fértil que compiten con aquél no son cultivados, o por lo menos no arrojan renta alguna. Pero no bien la demanda comienza a sobrepasar la cantidad del producto que puede suministrar el suelo más fértil, aumenta el precio del producto y se vuelve posible laborar los tipos de suelo menos fértiles y obtener renta de ellos." Véase "Theorien über den Mehrwert", MEW, t. XXVI, pp 92-93: "Aquí se aplica, pues, la ley de Storch según la cual la renta del suelo más fértil determina la renta del último suelo que no arroja renta, y por ende también la diferencia entre el suelo que devenga la renta indiferenciada y aquel que no devenga ninguna". - 232.

[10] [64] (W) Thomas Corbet, "An Inquiry into the Causes and Modes of the Wealth of Individuals; or the Principles of Trade and Speculation Explained", Londres, 1841, pp. 42-44. - 232.

[g] g En la 1ª edición, "se plantea"; modificado según el manuscrito de Marx.

[h] h El "primero" correlativo a este "segundo" figura en la p. 228 del presente volumen.

[11] 31 Gran necesidad de la siguiente "agudeza" (a): "Cuando la cantidad de salarios, capital y tierra necesarios para producir un artículo se han vuelto diferentes de lo que eran, también es diferente lo que Adam Smith denomina el precio natural del mismo, y el precio que era anteriormente su precio natural se convierte, con referencia a esta modificación, en su precio de mercado; puesto que aunque ni la oferta ni la cantidad requerida hayan cambiado" (ambas varían en este caso, precisamente porque varía el valor de mercado o el precio de producción, que es de lo que se trata en Adam Smith como consecuencia de un cambio de valor) "esa oferta no es ahora exactamente suficiente para aquellas personas que están en condiciones de pagar lo que es ahora el costo de producción y dispuestas a pagarlo, sino que es mayor o menor que ella; de modo que la proporción entre la oferta, y lo que es, con referencia al nuevo costo de producción, la demanda efectiva, es diferente de lo que era. Entonces ocurrirá una modificación de la tasa de la oferta, si no hay ningún obstáculo que lo impida, y terminará llevando la mercancía a su nuevo precio natural. A algunas personas les parecerá bien decir, entonces, que, puesto que la mercancía alcanza su precio natural en virtud de una modificación de su oferta, el precio natural se debe tanto a tal o cual proporción entre la oferta y la demanda como el precio de mercado se debe a tal otra; y, en consecuencia, que el precio natural, al igual que el precio de mercado, depende de la proporción que guardan entre sí la oferta y la demanda. («El gran principio de la oferta y la demanda se pone en acción para determinar lo que A. Smith denomina los precios naturales, así como los precios de mercado.» Malthus. {65}" ("Observations on Certain Verbal Disputes...", Londres 1821, pp. 60, 61.) No advierte el astuto señor que en el presente caso ha sido precisamente el cambio en el cost production [costo de producción] es decir también en el valor, el que había provocado la modificación de la demanda, y por consiguiente de la proporción entre la oferta y la demanda, y que esa modificación de la demanda puede provocar una modificación de la oferta; lo cual demostraría precisamente lo contrario de lo que pretende demostrar nuestro pensador; pues demostraría que la modificación de los costos de producción no está regulada en modo alguno por la proporción entre la oferta y la demanda, sino que, por el contrario, ella

misma regla esta proporción.

[12] [65] Thomas Malthus, "Principles of Political Economy", Londres, 1820, p. 75. - 242.

[i] i En la primera edición, "precio de mercado".

[13] 32 "Si cada hombre de una clase nunca pudiese tener más que una porción dada o una parte alícuota de las ganancias y las posesiones del conjunto, se uniría de buena gana para elevar las ganancias" (cosa que hace, no bien lo permite la relación entre la oferta y la demanda): "eso es el monopolio. Pero si cada cual piensa que de cualquier modo puede aumentar el monto absoluto de su propia parte, aunque sea en virtud de un proceso que haga descender el monto total, a menudo lo hará: eso es la competencia." ("An Inquiry into those Principles Respecting the Nature of Demand", etc., Londres, 1821, p. 105.)

[14] [66] Rubel acota aquí: "Innecesario repetir que Marx nunca pensó modificar el plan de la "Economía" establecido en 1857-1858" (R 988/1). - 248.

[15] 33 Malthus {67}.

[16] [67] Thomas Malthus, "Principles of Political Economy", Londres, 1836, pp. 77-78. - 250.

[j] j En el manuscrito (I, p. 195) figura aquí un subtítulo omitido por Engels: "Plusganancia". (Véase R 990/1.)

[253]

CAPITULO XI

EFECTOS DE LAS OSCILACIONES GENERALES

DEL SALARIO SOBRE LOS PRECIOS DE PRODUCCION

[\[a\]](#)

Supongamos que la composición media del capital social sea $80c + 20v$, y la ganancia del 20 %. En este caso, la tasa del plusvalor es del 100 %. Un aumento general del salario, suponiendo constante todo lo demás, es una rebaja de la tasa de plusvalor. En el caso del capital medio coinciden la ganancia y el plusvalor. Supongamos que el salario aumente en un 25 %. La misma masa de trabajo que costaba 20 ponerla en movimiento, ahora cuesta 25. Tendremos entonces, en lugar de $80c + 20v + 20g$, un valor de rotación de $80c + 25v + 15g$. El trabajo puesto en movimiento por el capital variable sigue produciendo una suma de valor de 40. Si v aumenta de 20 a 25, el excedente pv o g es sólo ya = 15. La ganancia de 15 sobre 105 es = $14 \frac{2}{7}$ %, y ésta sería la nueva tasa de la ganancia media. Puesto que el precio de producción de las mercancías producidas por el capital medio coincide con su valor, el precio de producción de esas mercancías no se habría modificado; el aumento del salario habría acarreado entonces ciertamente una disminución de la ganancia, pero ningún cambio de valor ni de precio de las mercancías.

[254] Antes, cuando la ganancia media era = 20 %, el precio de producción de las mercancías producidas en un período de rotación era igual a su precio de costo más una ganancia del 20 % sobre ese precio de costo, es decir

$$20 \frac{pc}{100} \\ = \frac{pc}{100} + \frac{pc}{100} g' = pc + ; \text{ siendo } \frac{pc}{100} \text{ una magnitud}$$

variable, diferente según el valor de los medios de producción que entran en las mercancías, y según la cantidad del desgaste que cede al producto el capital fijo empleado en su producción. Ahora, el precio de producción ascendería

$$14 \frac{2}{7} \frac{pc}{100} \\ \text{a } \frac{pc}{100} + .$$

Tomemos primeramente un capital cuya composición sea más baja que la composición originaria del capital social medio, de $80c + 20v$ (que ahora se ha transformado en $76 \frac{4}{21}c + 23 \frac{17}{21}v$); por ejemplo, $50c + 50v$. En este caso, si suponemos, para simplificar, que todo el capital fijo entró como desgaste en el producto anual, y que el tiempo de rotación es el mismo que en el caso I, el precio de producción del producto anual ascendió, antes del aumento del salario, a $50c + 50v + 20g = 120$. Un aumento del salario en un 25 % arroja, para la misma cantidad de trabajo puesto en movimiento, un aumento del capital variable de 50 a $62 \frac{1}{2}$. Si se vendiese el producto anual al precio de producción anterior de 120, el resultado sería $50c + 62 \frac{1}{2}v + 7 \frac{1}{2}g$, es decir una tasa de ganancia del $6 \frac{2}{3}$ %. Pero la nueva tasa media de ganancia es del $14 \frac{2}{7}$ %, y puesto que suponemos constantes todas las demás circunstancias, ese capital de $50c + 62 \frac{1}{2}v$ también tendrá que rendir esa ganancia. Pero un capital de $112 \frac{1}{2}$, a una tasa de ganancia del $14 \frac{2}{7}$ %, rinde una ganancia de $16 \frac{1}{14}$ [\[b\]](#). El precio de producción de las

mercancías así producidas es ahora de

$$50c + 62 \frac{1}{2}v + 16 \frac{1}{14}g [c] = 128 \frac{8}{14} [d].$$

Como consecuencia del aumento salarial en un 25 %, en este caso el precio de producción de la misma cantidad de la misma mercancía ha aumentado de 120 a $128 \frac{8}{14} [d]$ o sea más de un 7 %.

[255] Supongamos, a la inversa, una esfera de la producción de composición más elevada que el capital medio, por ejemplo de $92c + 8v$. Por lo tanto, en este caso la ganancia media originaria es también = 20, y si volvemos a suponer que todo el capital fijo entra en el producto anual y que el tiempo de rotación es el mismo que el de los casos **I** y **II**, también aquí el precio de producción de la mercancía será = 120.

Como consecuencia del incremento del salario en un 25 %, el capital variable para una cantidad de trabajo constante aumentará de 8 a 10, y por ende el precio de costo de las mercancías de 100 a 102, mientras que por otro lado la tasa media de la ganancia habrá disminuido del 20 % al $14 \frac{2}{7}$ %. Pero la relación es

$$100 : 14 \frac{2}{7} = 102 : 14 \frac{4}{7} [e]$$

La ganancia que corresponde ahora a 102 es, por consiguiente, $14 \frac{4}{7}$. Y por eso se vende el producto global a $pc + pc g' = 102 + 14 \frac{4}{7} = 116 \frac{4}{7}$. Por lo tanto el precio de producción habrá disminuido de 120 a $116 \frac{4}{7}$, o sea en $3 \frac{3}{7} [f]$.

Por lo tanto, como consecuencia del aumento salarial en un 25 %:

- 1) con referencia al capital de composición social media, el precio de producción de la mercancía ha permanecido inalterado;
- 2) con referencia al capital de composición baja, el precio de producción de la mercancía ha aumentado, aunque no en la misma proporción en que disminuyó la ganancia;
- 3) con referencia al capital de composición alta, el precio de producción de la mercancía ha disminuido, aunque tampoco en la misma proporción que la ganancia.

Puesto que el precio de producción de las mercancías del capital medio ha permanecido constante, igual al valor del producto, también la suma de los precios de producción de los productos de todos los capitales ha permanecido constante, igual a la suma de los valores producidos por el capital global; el alza por un lado y la baja por el otro se compensan para el capital global al nivel del capital social medio.

[256] Si el precio de producción de las mercancías aumenta en el ejemplo **II** y disminuye en el **III**, este efecto contrario, que provoca la baja de la tasa de plusvalor o el aumento general del salario, ya demuestra que no se puede tratar aquí de una compensación en el precio a cambio del aumento salarial, ya que en **III** es imposible que el descenso del precio de producción indemnice al capitalista por la baja de la ganancia, mientras que en **II** el aumento del precio no impide la disminución de la ganancia. Por el contrario, en ambos casos, tanto cuando el precio aumenta como cuando disminuye, la ganancia es la misma que en el capital medio, donde el precio ha permanecido inalterado. Es la misma ganancia media para **II** que para **III**, disminuida en $5 \frac{5}{7}$ o algo por encima del 25 %. De allí se concluye que si el precio no aumentase en **II** ni disminuyese en **III**, **II** vendería por debajo de la nueva ganancia media disminuida, y **III** lo haría por encima de ella. En sí y para sí resulta claro que según se desembolsen en trabajo 50, 25 ó 10 por cada 100 de capital, un aumento salarial debe tener efectos muy diferentes sobre aquel que desembolsa $\frac{1}{10}$ de su capital en salario que sobre el que desembolsa $\frac{1}{4}$ o $\frac{1}{2}$ del suyo en tal concepto. El aumento de los precios de producción por una parte, y su disminución por la otra, según que el capital se halle por encima o por debajo de la composición social media, sólo se produce en virtud de la nivelación hacia la nueva ganancia media disminuida [g].

¿Cómo influiría entonces una disminución general del salario y el correspondiente aumento general de la

tasa de ganancia, y por ende de las ganancias medias, sobre los precios de producción de las mercancías, que son el producto de capitales que divergen en sentidos opuestos de la composición social media? No tenemos más que invertir la exposición que acabamos de hacer, para obtener el resultado (que Ricardo no examina).

[257] I) Capital medio = $80c + 20v = 100$; tasa de plusvalor = 100 %; precio de producción = valor de la mercancía = $80c + 20v + 20g$; tasa de ganancia = 20 %. Supongamos que el salario disminuya en una cuarta parte, y entonces el mismo capital constante será puesto en movimiento por $15v$ en lugar de por $20v$. Tenemos, pues, un valor mercantil de $80c + 15v + 25g = 120$. La cantidad de trabajo producida por v permanece inalterada, sólo que el nuevo valor creado de ese modo resulta distribuido de otra manera entre el capitalista y el obrero. El plusvalor ha

20 25

aumentado de 20 a 25, y la tasa del plusvalor de a ,

20 15

es decir del 100 % al $166 \frac{2}{3}$ %. La ganancia para 95 es ahora = 25, es decir que la tasa de ganancia para 100 es = $26 \frac{6}{19}$. La nueva composición porcentual del capital es ahora de $84 \frac{4}{19}c + 15 \frac{15}{19}v = 100$.

II) Composición inferior. Originariamente $50c + 50v$, como antes. En virtud del descenso del salario en $\frac{1}{4}$, v se reduce a $37 \frac{1}{2}$, y con ello el capital global adelantado a $50c + 37 \frac{1}{2}v = 87 \frac{1}{2}$. Si le aplicamos la nueva tasa de ganancia del $26 \frac{6}{19}$ %, tendremos:

$100 : 26 \frac{6}{19} = 87 \frac{1}{2} : 23 \frac{1}{38}$.

La misma masa mercantil que antes costaba 120, cuesta ahora $87 \frac{1}{2} + 23 \frac{1}{38} = 110 \frac{10}{19}$; una disminución del precio de casi 10 [\[h\]](#).

III) Composición superior. Originariamente $92c + 8v = 100$. La disminución del salario en $\frac{1}{4}$ rebaja $8v$ a $6v$, y el capital global a 98. En consecuencia,

$100 : 26 \frac{6}{19} = 98 : 25 \frac{15}{19}$.

El precio de producción de la mercancía, que antes era de $100 + 20 = 120$, es ahora después de la rebaja salarial, de $98 + 25 \frac{15}{19} = 123 \frac{15}{19}$; es decir, que ha aumentado casi en 4 [\[i\]](#).

Vemos, pues, que no hay más que seguir el mismo desarrollo que antes en sentido inverso, con las modificaciones necesarias; que una baja general del salario tiene como consecuencia un aumento general del plusvalor, de la **[258]** tasa del plusvalor y, bajo circunstancias en lo demás constantes, de la tasa de ganancia, aunque expresada en otra proporción; una disminución de los precios de producción para los productos mercantiles de capitales de composición baja, y precios de producción en aumento para productos mercantiles de capitales de composición alta. Exactamente el resultado inverso del que se daba en un aumento general del salario [\[1\]](#) [\[2\]](#) [\[3\]](#). En ambos casos tanto en el de aumento como en el de rebaja salarial se presupone que la jornada laboral permanece constante, lo mismo que los precios de todos los medios de subsistencia necesarios. Por consiguiente, la rebaja salarial sólo es posible aquí si el salario se hallaba antes por encima del precio normal del trabajo o si se lo hace bajar por debajo de él. En la sección dedicada a la renta de la tierra se seguirá investigando, en parte, cómo se modifican las cosas cuando el aumento o la rebaja salarial provienen de un cambio en el valor, y por consiguiente en el precio de producción de las mercancías que entran habitualmente en el consumo del obrero. Sin embargo, debemos observar aquí, de una vez por todas:

Si el alza o la baja del salario se deben al cambio de valor de los medios de subsistencia necesarios, sólo puede producirse una modificación de lo arriba expuesto en la medida en que las mercancías cuya modificación de precios hace aumentar o disminuir el capital variable, también entran en el capital

constante como elementos constitutivos, y por lo tanto influyen no sólo sobre el salario. Pero en tanto hacen sólo esto último, la exposición efectuada hasta aquí contiene todo cuanto hay que decir. En todo este capítulo se ha supuesto el establecimiento de la tasa general de ganancia, de la ganancia media, y por consiguiente también la transformación de los valores en precios de producción, como un hecho dado. Sólo cabe preguntarse cómo influye un aumento o una disminución general del salario sobre los precios de producción de las mercancías, que hemos supuesto dados. [259] Éste es un problema muy secundario, comparado con los restantes puntos de importancia tratados en esta sección. Pero es el único problema pertinente que trata Ricardo, y ello inclusive de una manera unilateral y deficiente, como se verá [j].

[a]

a En el manuscrito de Marx (I, p. 196) esta subdivisión del texto lleva como título el de "Consideraciones complementarias" y como subtítulo el siguiente: "5) Efectos del alza o baja generales del salario sobre los precios de producción de las diversas mercancías". (R 991/1.)

[b] b En la 1ª edición, "aproximadamente 16 1/2".

[c] c En la 1ª edición, "16 1/2 g".

[d] d En la 1ª edición. "128 7/12"

[d] d En la 1ª edición, "128 7/12".

[e] e En la 1ª edición, "(aproximadamente)".

[f] f En la 1ª edición, "más del 3 por ciento". (Todas estas modificaciones que tomamos de las ediciones basadas en las del IMEL y de Werke se han efectuado basándose en el manuscrito de Marx.)

[g] g En la 1ª edición figura aquí la frase siguiente. "Resulta claro que, en virtud de la formación de una tasa general de ganancia, los valores, al transformarse en precios de producción, aunque disminuyen para los capitales de composición inferior (en los que v es superior a la media), aumentan en el caso de los capitales de composición superior". En la fe de erratas de la edición anota Engels: "Toda la frase que comienza por «resulta claro» y termina en «composición superior» debe suprimirse. Si bien es exacta, en el contexto puede inducir en error".

[h] h Corregido según el manuscrito de Marx. En la 1ª edición, "de casi 10%. Pero la disminución es de 9/19 ("casi 10") en números absolutos y del 7 7/19 % en números relativos.

[i] i En la 1ª edición, "casi en 4 %"; en el manuscrito de Marx figura el aumento absoluto ("3 15/19"). El aumento relativo sería de 3 3/19 %.

[1] 34 Es sumamente curioso que Ricardo {68} (quien naturalmente procede de otra manera que aquí, ya que no comprendía la nivelación de los valores en precios de producción) ni siquiera haya tenido esa ocurrencia, sino que sólo consideró el primer caso, el aumento salarial y su influencia sobre los precios de producción de las mercancías. Y el servum pecus imitatorum {69} ni siquiera llegó a deducir este corolario evidentísimo, de hecho tautológico.

[2] [68] David Ricardo, "On the Principles of Political Economy and Taxation", 3a. ed., Londres, 1821, pp. 36-41. - 258.

[3] [69] Marx parafrasea el "O imitatores, servum pecus" de Horacio ("Epístolas", libro I, epístola XIX,

v. 19). "Es engañoso aquel modelo que es imitable por sus vicios. Si acaso yo me parase amarillo, no faltarían al momento poetas que, para ser amarillos como yo, beberían cominos, que hacen tornar exangües. ¡Oh imitadores, manada servil!" (versión española de Lorenzo Riber en Publio Virgilio Maron-Quinto Horacio Flacco, "Obras completas", Madrid, 5a. ed., 1967, p. 1033). - 258.

[\[i\]](#) j Marx no desarrolla este punto en el presente tomo de "El capital", sino en "Teorías del plusvalor". Véase MEW, t. XXVI, parte segunda, pp. 181-194.

[261]

CAPITULO XII

CONSIDERACIONES COMPLEMENTARIAS

I) Causas que condicionan una modificaciónen el precio de producción

[a]

El precio de producción de una mercancía sólo puede variar por dos causas:

Primera: Se modifica la tasa general de ganancia. Esto sólo es posible si se modifica la propia tasa media del plusvalor o, permaneciendo constante la tasa media de plusvalor, la proporción entre la suma de los plusvalores apropiados y la suma del capital social global adelantado.

En la medida en que la modificación de la tasa del plusvalor no se base en la disminución del salario por debajo de su nivel normal, o su aumento por encima del mismo y esta clase de movimientos sólo pueden considerarse como oscilatorios, aquélla sólo puede operarse en virtud de que el valor de la fuerza de trabajo haya disminuido o aumentado; una cosa es tan imposible como la otra sin una modificación en la productividad del trabajo que produce los medios de subsistencia, es decir sin un cambio en el valor de las mercancías que entran en el consumo del obrero.

[262] O bien se modifica la proporción entre la suma del plusvalor apropiado y el capital global adelantado de la sociedad. Puesto que el cambio no deriva aquí de la tasa del plusvalor, debe emanar del capital global, a saber, de su parte constante. La masa de ésta, técnicamente considerada, aumenta o disminuye en relación con la fuerza de trabajo comprada por el capital variable, y la masa de su valor aumenta o disminuye así con el aumento o la disminución de su propia masa; aumenta o disminuye pues, igualmente, en proporción a la masa de valor del capital variable. Si el mismo trabajo pone en movimiento más capital constante, el trabajo se habrá vuelto más productivo. Y viceversa en el caso contrario. En consecuencia, se habrá verificado un cambio en la productividad del trabajo, y debe haber ocurrido un cambio en el valor de ciertas mercancías.

Por consiguiente, en ambos casos rige esta ley: cuando cambia el precio de producción de una mercancía como consecuencia de un cambio en la tasa general de ganancia, puede haber quedado ciertamente inalterado su propio valor; pero debe haber ocurrido un cambio de valor en el caso de otras mercancías.

Segunda. La tasa general de ganancia permanece inalterada. Entonces el precio de producción de una mercancía sólo puede variar porque se haya modificado su propio valor; porque se requiere más o menos trabajo para reproducirla a ella misma, sea porque varía la productividad del trabajo que produce la propia mercancía en su forma última, o la del trabajo que producen las mercancías que entran en su producción. El precio de producción del hilado de algodón puede bajar porque se produce más barato el algodón crudo o porque el trabajo de hilar se ha vuelto más productivo a causa de mejores maquinarias. Como se ha demostrado anteriormente, el precio de producción es $= \underline{pc} + g$, igual al precio de costo más la ganancia. Pero esto a su vez es $= \underline{pc} + \underline{pc} g'$, siendo \underline{pc} , el precio de costo, una magnitud indeterminada que varía para diferentes esferas de la producción y es igual en todos los casos al valor del capital constante y variable consumido en la producción de la mercancía, y g' la tasa media de ganancia, porcentualmente calculada. Si $\underline{pc} = 200$ y $g' = 20\%$, entonces el precio de producción es [263]

20**[b]** 100

$$\frac{pc}{100} + \frac{pc}{100} g' = 200 + 200 x = 200 + 40 = 240$$

Está claro que ese precio de producción puede seguir siendo el mismo aunque se modifique el valor de las mercancías.

Todos los cambios en el precio de producción de las mercancías se resuelven, en última instancia, en un cambio de valor, pero no todos los cambios en el valor de las mercancías deben expresarse necesariamente en un cambio del precio de producción, ya que éste se halla determinado no sólo por el valor de la mercancía en particular, sino por el valor global de todas las mercancías. Por lo tanto, el cambio en la mercancía **A** puede estar compensado por un cambio en sentido opuesto de la mercancía **B**, de modo que la relación general se mantenga constante.

II) Precio de producción de las mercancías

de composición media

Hemos visto cómo la divergencia de los precios de producción con respecto a los valores se origina en que:

1) al precio de costo de una mercancía se le agrega no el plusvalor contenido en ella, sino la ganancia media;

2) el precio de producción de una mercancía, que diverge de ese modo con respecto al valor, entra como elemento en el precio de costo de otras mercancías, por lo cual en el precio de costo de una mercancía se puede hallar contenida ya una divergencia con respecto al valor de los medios de producción consumidos en ella, al margen de la divergencia que pueda sumarse para ella misma en virtud de la diferencia entre ganancia media y plusvalor.

En consecuencia, según esto es posible que también en el caso de mercancías producidas por capitales de composición media, el precio de costo diverja de la suma de valor de los elementos de los cuales se compone esta parte constitutiva de su precio de producción. Supongamos que la composición media sea $80c + 20v$. Es posible entonces **[264]** que, en los capitales reales compuestos de esta manera, $80c$ sea mayor o menor que el valor de c , el del capital constante, ya que este c se halla formado por mercancías cuyo precio de producción diverge de su valor. Del mismo modo podría divergir $20v$ de su valor, si en el consumo del salario entraran mercancías cuyo precio de producción difiere de su valor; por lo que el obrero, para comprar nuevamente esas mercancías (para reponerlas) habrá de trabajar un tiempo de trabajo mayor o menor, es decir que deberá efectuar una cantidad mayor o menor de trabajo necesario que el que sería menester si los precios de producción de los medios de subsistencia necesarios coincidiesen con sus valores.

Sin embargo, esta posibilidad en nada modifica la exactitud de las tesis formuladas para mercancías de composición media. La cantidad de ganancia que corresponde a esas mercancías es igual a la cantidad de plusvalor contenida en ellas mismas. Por ejemplo, en el capital anterior de composición $80c + 20v$, lo importante para la determinación del plusvalor no es si estos números son expresiones de los valores reales, sino la proporción entre ellos; es decir, que $v = 1/5$ del capital global, y $c = 4/5$. En cuanto éste sea el caso, como se ha supuesto más arriba, el plusvalor generado por v será igual a la ganancia media. Por otra parte, puesto que es igual a la ganancia media, el precio de producción es = precio de costo + ganancia = $pc + g = pc + pv$, quedando prácticamente equiparado al valor de la mercancía. Es decir, que

un aumento o disminución del salario, en este caso, deja a $p_c + g$ tan inalterado como dejaría inalterado el valor de la mercancía, y sólo suscita un correspondiente movimiento de sentido inverso, una disminución o un aumento, por parte de la tasa de la ganancia. Pues si a consecuencia de un aumento o de una disminución del salario se modificase en este caso el precio de las mercancías, la tasa de ganancia vendría a quedar situada, en estas esferas de composición media, por encima o por debajo de su nivel en las otras esferas. Sólo en tanto el precio queda inalterado, la esfera de composición media conserva su nivel de ganancias igual al de las demás esferas. Por lo tanto, en ella ocurre prácticamente lo mismo que si los productos de esa esfera se vendiesen a su valor real. Pues cuando las mercancías se venden a su valor real, resulta claro que, de mantenerse iguales las demás [265] circunstancias, un aumento o una rebaja salariales provocarán la correspondiente baja o alza de la ganancia, pero no un cambio de valor de las mercancías, y que bajo todas las circunstancias un alza o una baja del salario jamás pueden afectar el valor de las mercancías, sino únicamente la magnitud del plusvalor.

III) Causas de compensación para el capitalista

Hemos dicho que la competencia nivela las tasas de ganancia de las diversas esferas de producción para formar la tasa media de ganancia, y precisamente de ese modo convierte los valores de los productos de esas diferentes esferas en precios de producción. Y ello ocurre en virtud de la continua trasferencia de capital de una esfera a la otra, en la cual momentáneamente la ganancia se halla por encima del promedio; para lo cual entran en consideración, no obstante, las oscilaciones de las ganancias vinculadas con el cambio alternativo de años de vacas flacas y años de vacas gordas, tal como se suceden en un ramo dado de la industria dentro de una época dada. Esta ininterrumpida emigración e inmigración del capital que se verifica entre diferentes esferas de la producción, origina movimientos de alza y baja de la tasa de ganancia que se compensan recíprocamente en mayor o menor grado, y que por ello tienen la tendencia a reducir por doquier la tasa de ganancia a un mismo nivel general y común.

Este movimiento de los capitales siempre resulta ocasionado, principalmente, por la situación de los precios de mercado, que en un caso elevan las ganancias por encima del nivel general del promedio, mientras que en otro las deprimen por debajo del mismo. Por ahora prescindimos aún del capital comercial, con el cual nada tenemos que ver todavía aquí, y que, como lo revelan los repentinos paroxismos de la especulación que brotan en el caso de ciertos artículos predilectos, puede extraer masas de capital, con extraordinaria rapidez, de un ramo de los negocios para lanzarlas en otro de manera igualmente repentina. Pero en todas las esferas de la producción propiamente dicha en la industria, la agricultura, la minería, etc., la trasferencia de capital de una esfera a la otra depara serias dificultades, especialmente a causa del capital fijo [266] existente. Además, la experiencia demuestra que cuando un ramo de la industria la industria algodonera, por ejemplo arroja ganancias extraordinariamente elevadas en una época, en otra rendirá una ganancia muy escasa o hasta pérdidas, de modo que en cierto ciclo de años, la ganancia media será aproximadamente la misma que en otros ramos. Y el capital pronto aprende a contar con esta experiencia.

Pero lo que no muestra la competencia es la determinación del valor que domina el movimiento de la producción; son los valores que se hallan detrás de los precios de producción y que los determinan en última instancia. En cambio, la competencia exhibe: 1) las ganancias medias, que son independientes de la composición orgánica del capital en las diversas esferas de la producción, y en consecuencia también de la masa del trabajo vivo apropiada por un capital dado en una esfera dada de la explotación; 2) un alza y una baja de los precios de producción como consecuencia de cambios en el nivel del salario, fenómeno

este que, a primera vista, contradice diametralmente la relación de valor de las mercancías, 3) oscilaciones de los precios de mercado que reducen el precio medio de mercado de las mercancías en un período dado, no al valor de mercado, sino a un precio de producción de mercado muy diferente, divergente de ese valor de mercado. Todos estos fenómenos parecen contradecir igualmente la determinación del valor mediante el tiempo de trabajo, así como la naturaleza del plusvalor, compuesto de plustrabajo impago. Por lo tanto, en la competencia todo se presenta invertido. La figura acabada de las relaciones económicas, tal como se muestra en la superficie, en su existencia real, y por ende también en las ideas mediante las cuales los portadores y agentes de estas relaciones tratan de cobrar clara conciencia a su respecto, difiere mucho y es de hecho inversa, antitética a su figura medular interior, esencial pero encubierta, y al concepto que le corresponde.

Amén de ello, en cuanto la producción capitalista ha alcanzado cierto grado de desarrollo, la nivelación entre las diversas tasas de ganancia de las diferentes esferas para formar una tasa general de ganancia ya sólo se sigue produciendo en virtud del juego de atracción y repulsión con el cual los precios de mercado atraen o repelen capital. [267] Una vez que los precios medios y los precios de mercado que a ellos corresponden se han consolidado por un lapso, entra en la conciencia del capitalista individual el hecho de que en esa compensación se nivelan determinadas diferencias, de modo que en forma inmediata las incluyen en su cálculo recíproco. Esas diferencias viven en la idea de los capitalistas, quienes las tienen en cuenta como causas compensatorias.

La idea fundamental de ello es la propia ganancia media, la idea de que capitales de igual magnitud deben arrojar, en los mismos lapsos, ganancias de igual magnitud. Esa idea, a su vez, se basa en otra, según la cual el capital de cada esfera de la producción debe participar pro rata de su magnitud en el plusvalor global expoliado a los obreros por parte del capital social global; o bien que a cada capital en particular sólo hay que considerarlo como una porción del capital global, y a cada capitalista, de hecho, como accionista en una empresa global, accionista que participa en las ganancias globales pro rata de la magnitud de su participación de capital.

En esta idea se basa entonces el cálculo del capitalista, por ejemplo, de que un capital que rota a menor velocidad porque la mercancía permanece durante más tiempo en el proceso de producción o porque hay que venderla en mercados distantes, suma no obstante la ganancia que se le escapa de ese modo, es decir que se compensa mediante un incremento en el precio. O bien que las inversiones de capital que se hallan expuestas a mayores peligros, como por ejemplo los invertidos en la navegación, obtienen su compensación por incremento de precios. Una vez que está desarrollada la producción capitalista, y con ella el sistema de seguros, el peligro es, de hecho, de igual magnitud para todas las esferas de la producción (véase Corbet [1]); las más expuestas pagan las primas de seguro más elevadas, pero obtienen la compensación por ello en el precio de sus mercancías. En la práctica, todo ello lleva al resultado de que cualquier circunstancia que hace que una inversión de capital y a todas ellas se las considera igualmente necesarias, dentro de ciertos límites sea menos rentable y otra dé más ganancias, se tome en cuenta como un motivo compensatorio válido de una vez por todas, sin que haga falta siempre renovadamente la actividad de la competencia para poner en claro la justificación [268] de semejante motivo o factor de cálculo. Sólo que el capitalista olvida o mejor dicho no lo ve, ya que la competencia no se lo muestra que todas estas causas compensatorias, que los capitalistas hacen valer recíprocamente en el cálculo mutuo de los precios mercantiles de diferentes ramos de producción, sólo se refieren al hecho de que todos ellos, pro rata de su capital, tienen derechos de igual magnitud al botín colectivo, al plusvalor total. Por el contrario, les parece, puesto que la ganancia que embolsan es diferente del

plusvalor que expolian, que sus causas compensatorias no nivelan la participación en el plusvalor global, sino que crean la propia ganancia, y que ésta provendría simplemente del recargo sobre el precio de costo de las mercancías, motivado de una u otra manera.

Por lo demás, para la ganancia media vale asimismo lo ya dicho en el capítulo VII, p. 116 [c], de las ideas del capitalista sobre la fuente del plusvalor. En este aspecto, las cosas sólo se presentan de una manera diferente en la medida en que, con un precio de mercado de las mercancías y una explotación del trabajo dados, el ahorro en los precios de costo depende de la habilidad, atención, etc., individuales [d].

[a]

a Subtítulo de Engels. En el manuscrito (I, p. 199) el título que lleva este texto es: "Consideraciones complementarias acerca de los precios de producción". (Véase R 993.)

[b] b En Werke, "200 + 200 20/100" (lo que daría un resultado de 20

400 20/100, no de 240) en vez de "200 + 200 x "

[1] [70] (W) Thomas Corbet, "An Inquiry into the Causes and Modes of the Wealth of Individuals", Londres, 1841, pp. 100-102. - 267.

[c] c Véase en este volumen, p. 174.

[d] d Este párrafo no figura en el manuscrito (I, p. 202); Rubel, dubitativamente, anota que "parece haber sido agregado por Engels". (R 999/1.)

[269]

E L C A P I T A L
LIBRO TERCERO
VOLUMEN 6
SECCION TERCERA
LEY DE LA BAJA TENDENCIAL
DE LA TASA DE GANANCIA

[a]

CAPITULO XIII
LA LEY EN CUANTO TAL

Con un salario y una jornada laboral dados, un capital variable, por ejemplo de 100, representa un número determinado de obreros puestos en movimiento: es el índice de ese número. Sea, por ejemplo, £ 100 el salario de 100 obreros, digamos que por una semana. Si esos 100 obreros efectúan tanto trabajo necesario como plus-trabajo, es decir si trabajan diariamente tanto tiempo para sí mismos o sea para la reproducción de su salario como para el capitalista esto es, para la producción de plusvalor, su producto de valor global sería = £ 200 y el plusvalor por ellos generado ascendería a £ 100. La

$\frac{pv}{C}$
tasa del plusvalor sería = 100 %. Sin embargo, y

$\frac{v}{C}$
tal como hemos visto, esa tasa del plusvalor se expresaría en tasas de ganancia sumamente diversas según los diversos volúmenes del capital constante \underline{c} y, por ende, del capital

$\frac{pv}{C}$
global C , puesto que la tasa de la ganancia = .

$\frac{v}{C}$
Siendo la tasa de plusvalor del 100 %:

100
Si $\underline{c} = 50$, $\underline{v} = 100$, entonces $g' = 66 \frac{2}{3} \%$.

150
[270] 100

Si $\underline{c} = 100$, $\underline{v} = 100$, entonces $g' = 50 \%$.

200
100
Si $\underline{c} = 200$, $\underline{v} = 100$, entonces $g' = 33 \frac{1}{3} \%$

300
100

Si $\underline{c} = 300$, $\underline{v} = 100$, entonces $\underline{g}' = 25\%$.

400

100

Si $\underline{c} = 400$, $\underline{v} = 100$, entonces $\underline{g}' = 20\%$.

500

Con un grado de explotación constante del trabajo, la misma tasa del plusvalor se expresaría así en una tasa decreciente de ganancia, puesto que con su volumen material aumenta asimismo aunque no en la misma proporción el volumen de valor del capital constante, y por ende del capital global.

Si suponemos además que esta modificación gradual en la composición del capital ocurre no sólo en esferas aisladas de la producción, sino, en mayor o menor grado, en todas las esferas de la producción, o cuando menos en las decisivas, es decir que dicha modificación encierra transformaciones en la composición orgánica media del capital global perteneciente a una sociedad determinada, entonces este paulatino acrecentamiento del capital constante en relación con el variable debe tener necesariamente por resultado una baja gradual en la tasa general de ganancia, si se mantienen constantes la tasa del plusvalor o el grado de explotación del trabajo por parte del capital. Pero se ha revelado como una ley del modo capitalista de producción que, con su desarrollo, se opera una disminución relativa del capital variable en relación con el capital constante, y de ese modo en relación con el capital global puesto en movimiento. Esto sólo significa que el mismo número de obreros, la misma cantidad de fuerza de trabajo tornada disponible por un capital variable de volumen de valor dado, pone en movimiento, elabora, consume productivamente, como consecuencia de los métodos de producción peculiares que se desarrollan dentro de la producción capitalista, una masa constantemente creciente de medios de trabajo, maquinaria y capital fijo de toda índole, materias primas y auxiliares, en el mismo lapso, y por consiguiente también un capital constante de volumen de valor en permanente crecimiento. Esta progresiva disminución relativa del capital variable en proporción con el [271] constante, y por ende con el capital global, es idéntica a la composición orgánica progresivamente más alta del capital social en su promedio.

Asimismo es sólo otra expresión del desarrollo progresivo de la fuerza productiva social del trabajo, la cual se revela precisamente en que, mediante el creciente empleo de maquinaria y de capital fijo en general, el mismo número de obreros transforma en productos mayor cantidad de materias primas y auxiliares en el mismo tiempo, es decir, con menos trabajo. A ese creciente volumen de valor del capital constante aunque sólo representa remotamente el crecimiento de la cantidad real de los valores de uso que en lo material componen el capital constante corresponde un creciente abaratamiento del producto. Cada producto individual, considerado de por sí, contiene una suma de trabajo menor que en los estadios inferiores de la producción, en los cuales el capital desembolsado en trabajo se halla en proporción incomparablemente mayor con respecto al capital desembolsado en medios de producción. Por lo tanto, la serie hipotéticamente formulada al principio expresa la tendencia real de la producción capitalista. Con la progresiva disminución relativa del capital variable con respecto al capital constante, la producción capitalista genera una composición orgánica crecientemente más alta del capital global, cuya consecuencia directa es que la tasa del plusvalor, manteniéndose constante el grado de explotación del trabajo e inclusive si éste aumenta, se expresa en una tasa general de ganancia constantemente decreciente. (Más adelante se verá [b] por qué este descenso se pone de manifiesto no en esta forma absoluta, sino más en una tendencia hacia una baja progresiva.) La tendencia progresiva de la tasa general de ganancia a la baja sólo es, por tanto, una expresión, peculiar al modo capitalista de producción, al desarrollo progresivo de la fuerza productiva social del trabajo. Con esto no queremos

decir que la tasa de ganancia, transitoriamente, no pueda descender también por otras causas, pero con ello queda demostrado, a partir de la esencia del modo capitalista de producción y como una necesidad obvia, que en el progreso del mismo la tasa media general del plusvalor debe expresarse en una tasa general decreciente de ganancia. Puesto que la masa [272] del trabajo vivo empleado siempre disminuye en relación con la masa del trabajo objetivado que aquél pone en movimiento, con los medios de producción productivamente consumidos, entonces también la parte de ese trabajo vivo que está impaga y que se objetiva en plusvalor debe hallarse en una proporción siempre decreciente con respecto al volumen de valor del capital global empleado. Esta proporción entre la masa de plusvalor y el valor del capital global empleado constituye, empero, la tasa de ganancia, que por consiguiente debe disminuir constantemente.

Aunque conforme a lo desarrollado hasta este momento la ley parece sumamente sencilla, toda la economía política no ha logrado descubrirla hasta el presente, como se verá en una sección posterior [c] [1]. Vio el fenómeno y se devanó los sesos, en intentos contradictorios, por interpretarlo. Pero dada la gran importancia que posee esta ley para la producción capitalista, puede decirse que constituye el misterio en torno a cuya solución gira toda la economía política desde Adam Smith, y que la diferencia entre las diversas escuelas existentes desde Adam Smith estriba en las diferentes tentativas realizadas para su solución. Pero si, por otro lado, se considera que la economía política, hasta el presente, andaba ciertamente a tientas en torno a la diferencia entre capital constante y capital variable, pero sin haber podido formularla con certeza; que jamás presentó al plusvalor separado de la ganancia, y que a ésta jamás la presentó en forma pura, por oposición a sus diversos componentes recíprocamente autonomizados como ganancia industrial, ganancia comercial, interés, renta de la tierra, que jamás analizó en profundidad la diferencia en la composición orgánica del capital, y por ello tampoco lo hizo con la formación de la tasa general de ganancia, entonces deja de ser un enigma el hecho de que jamás lograra resolver este enigma [d].

Adrede examinamos esta ley antes de considerar la división de la ganancia en diferentes categorías recíprocamente autónomas. La independencia de esta exposición [273] con respecto a la escisión de la ganancia en diferentes partes, correspondientes a diversas categorías de personas, demuestra de antemano la independencia de la ley en su carácter general con respecto a esa escisión y a las relaciones recíprocas entre las categorías de la ganancia que emanan de dicha división. La ganancia de la cual hablamos aquí no es sino otro nombre para designar el propio plusvalor, que sólo se presenta en relación con el capital global, en lugar de presentarse en relación con el capital variable del cual emana. Por consiguiente, la baja de la tasa de ganancia expresa la proporción decreciente entre el propio plusvalor y el capital global adelantado, y por ende es independiente de cualquier distribución arbitraria de ese plusvalor entre diversas categorías.

Hemos visto que en una fase del desarrollo capitalista en la cual la composición del capital $\underline{c} : \underline{v}$ es como 50 : 100, una tasa de plusvalor del 100 % se expresa en una tasa de ganancia del 66 2/3 %, y que en un estadio superior, en el cual $\underline{c} : \underline{v}$ como 400 : 100, la misma tasa del plusvalor se expresa en una tasa de ganancia de sólo el 20 %. Lo que vale para diversas fases de desarrollo sucesivas en un mismo país, vale para diversas fases de desarrollo coexistentes [e] en diferentes países. En el país no desarrollado, en el cual la primera composición del capital constituye el promedio, la tasa general de ganancia sería = 66 2/3 %, mientras que en el país de la segunda y muy superior fase de desarrollo, sería = 20 %.

La diferencia entre ambas tasas nacionales de ganancia podría desaparecer y hasta revertirse por el hecho de que en el país menos desarrollado el trabajo fuera más improductivo, por lo que una mayor cantidad

de trabajo se expresaría en una cantidad menor de la misma mercancía, un mayor valor de cambio se expresaría en menor valor de uso, es decir que el obrero tendría que emplear una mayor parte de su tiempo para la reproducción de sus propios medios de subsistencia o del valor de éstos, y una parte menor de aquél para la generación de plusvalor, que suministraría menos plustrabajo, de modo que la tasa del plusvalor sería más baja. Si en el país menos avanzado, por ejemplo, el obrero trabajase $\frac{2}{3}$ de la jornada [274] laboral para sí mismo y $\frac{1}{3}$ para el capitalista, en el supuesto del ejemplo anterior la misma fuerza de trabajo se pagaría con $133\frac{1}{3}$ y brindaría un excedente de sólo $66\frac{2}{3}$. Al capital variable de $133\frac{1}{3}$ le correspondería un capital constante de 50. Por lo tanto, la tasa de plusvalor ascendería ahora a $133\frac{1}{3} : 66\frac{2}{3} = 50\%$, y la tasa de ganancia a $183\frac{1}{3} : 66\frac{2}{3}$, ó aproximadamente $36\frac{1}{2}\%$.

Puesto que hasta el presente no hemos examinado aún los diversos componentes en los que se divide la ganancia, y por lo tanto todavía no existen para nosotros, sólo advertiremos de antemano lo siguiente con el fin de evitar equívocos. Al comparar países de diversas fases de desarrollo, en especial al comparar países de producción capitalista desarrollada con otros en los cuales el trabajo aún no se halla formalmente subsumido al capital [2], pese a que, en la realidad, el trabajador es explotado por el capitalista (por ejemplo en la India, donde el raiat [3] trabaja como campesino independiente, y por consiguiente su producción, en cuanto tal, no está subsumida al capital, si bien el usurero logra cercenarle, bajo la forma del interés, no sólo todo su plustrabajo, sino inclusive para expresarnos en términos capitalistas una parte de su salario), sería un completo error querer medir por el nivel de la tasa nacional de interés, el nivel de la tasa nacional de ganancia. En aquella tasa se halla comprendida toda la ganancia y más que la ganancia, en lugar de expresar solamente, como en países de producción capitalista desarrollada, una parte alícuota del plusvalor o de la ganancia producidos. Por otra parte, en este caso la tasa de interés está predominantemente determinada por condiciones (adelantos de los usureros a los magnates, a los poseedores de la renta de la tierra) que nada tienen que ver con la ganancia, sino que más bien representan la proporción en la cual la usura se apropia de la renta. En países de diversas fases de desarrollo de la producción capitalista, y por consiguiente de diferente composición orgánica del capital, la tasa del plusvalor (uno de los factores que determinan la tasa de ganancia) puede ser más elevada en un país en el cual la jornada laboral normal es más breve que en otro en el cual la jornada de trabajo es más prolongada. En primer lugar, si la jornada laboral inglesa de 10 horas equivale, en razón de su mayor intensidad, a una jornada laboral austríaca de 14 horas, con una [275] igual división de la jornada laboral 5 horas de plustrabajo en el primer caso pueden representar un valor superior en el mercado mundial que 7 horas en el segundo. Pero, en segundo lugar, en aquel caso puede constituir plustrabajo una parte mayor de la jornada laboral que en éste.

La ley de la tasa decreciente de ganancia, en la cual se expresa la misma tasa o incluso una tasa creciente del plusvalor, dice, en otras palabras: tomando una cantidad determinada cualquiera del capital social medio, por ejemplo un capital de 100, una parte constantemente mayor del mismo constituye medios de trabajo, y una parte constantemente menor del mismo constituye trabajo vivo. Puesto que, de esa manera, la masa global del trabajo vivo agregado a los medios de producción disminuye en relación con el valor de esos medios de producción, también disminuye el trabajo impago y la parte de valor en la cual se representa, en relación con el valor del capital global adelantado. O de otra manera: una parte alícuota constantemente más reducida del capital global desembolsado se transforma en trabajo vivo, por lo que ese capital global absorbe cada vez menos plustrabajo en proporción con su magnitud, pese a que la proporción entre la parte impaga del trabajo empleado y la parte paga del mismo pueda crecer al mismo tiempo. La disminución relativa del capital variable y el aumento del capital constante, a pesar de que

ambas partes crecen en términos absolutos, sólo es, como ya hemos dicho, otra expresión de una mayor productividad del trabajo.

Supongamos que un capital de 100 conste de $80c + 20v$, siendo este último = 20 obreros. Sea la tasa de plusvalor del 100 %, es decir que los obreros trabajan medio día para sí mismos y medio día para el capitalista. Supongamos que en un país menos desarrollado, el capital sea = $20c + 80v$, y que estos últimos sean = 80 obreros. Pero estos obreros necesitan los $\frac{2}{3}$ de la jornada laboral para sí mismos y sólo trabajan $\frac{1}{3}$ para el capitalista. Suponiendo igual todo lo demás, en el primer caso los obreros producirán un valor de 40, y en el segundo uno de 120. El primer capital produce $80c + 20v + 20pv = 120$; tasa de ganancia = 20 %; el segundo capital, $20c + 80v + 40pv = 140$; tasa de ganancia = 40 %. Por consiguiente, en el segundo caso es doble que en el primero, pese a que en éste la tasa del plusvalor es = 100 %, es decir doble que en [276] el segundo, en el cual es sólo del 50 %. Pero en cambio, en el primer caso un capital de igual magnitud se apropia del plustrabajo de sólo 20 obreros, y en el segundo del de 80.

La ley de la baja progresiva de la tasa de ganancia o de la disminución relativa del plustrabajo apropiado en comparación con la masa de trabajo objetivado puesta en movimiento por el trabajo vivo, no excluye en modo alguno que crezca la masa absoluta del trabajo puesto en movimiento y explotado por el capital social, y por consiguiente también la masa absoluta del plustrabajo apropiado por él; tampoco excluye el hecho de que los capitales que se hallan a disposición de los diversos capitalistas manejen una masa creciente de trabajo, y por ende de plustrabajo, de este último incluso si el número de los obreros de los que dispone no aumenta.

Si tomamos una población obrera dada, de dos millones, por ejemplo; si además suponemos dadas la extensión e intensidad de la jornada laboral media, así como el salario, y en consecuencia la proporción entre trabajo necesario y plustrabajo, entonces el trabajo global de esos dos millones, lo mismo que su plustrabajo, que se presenta en forma de plusvalor, siempre produce la misma magnitud de valor. Pero a medida que aumenta la masa del capital constante fijo y circulante que pone en movimiento ese trabajo, disminuye la proporción entre esa magnitud de valor y el valor de ese capital, que crece con su masa, aun cuando no en la misma proporción. Esa proporción, y por consiguiente la tasa de la ganancia, disminuye, pese a que se dispone de la misma masa de trabajo vivo que antes y que el capital absorbe la misma masa de plustrabajo. La proporción se altera no porque disminuya la masa del trabajo vivo, sino porque aumenta la masa del trabajo ya objetivado que aquél pone en movimiento. La disminución es relativa, no absoluta, y de hecho nada tiene que ver con la magnitud absoluta del trabajo y del plustrabajo puestos en movimiento. La baja de la tasa de ganancia no se origina en una disminución absoluta, sino solamente relativa del componente variable del capital global, en su mengua en comparación con el componente constante del mismo.

En consecuencia, lo mismo que vale para masas dadas de trabajo y de plustrabajo, vale para un número creciente [277] de obreros y por ende, bajo los supuestos dados, para una masa creciente del trabajo manejado en general y de su parte impaga, el plustrabajo, en particular. Si la población obrera aumenta de dos a tres millones, si el capital variable que se le paga en salarios también ha sido antes de dos millones y actualmente es de tres, mientras el capital constante aumenta de 4 a 15 millones, bajo los supuestos dados (jornada laboral y tasa de plusvalor constantes) se acrecienta la masa del plustrabajo, del plusvalor, en una mitad, en un 50 %, de 2 millones a 3. Sin embargo, y a pesar de ese aumento de la masa absoluta del plustrabajo y por consiguiente del plusvalor en un 50 %, la proporción entre el capital variable y el constante disminuirá de 2 : 4 a 3 : 15, y la proporción entre el plusvalor y el capital global

se presentará de la siguiente manera (en millones):

I) $4c + 2v + 2pv$; $C = 6$, $g' = 33 \frac{1}{3} \%$.

II) $15c + 3v + 3pv$; $C = 18$, $g' = 16 \frac{2}{3} \%$.

Mientras que la masa de plusvalor ha aumentado en una mitad, la tasa de ganancia ha descendido a la mitad de la anterior. Pero la ganancia es sólo el plusvalor calculado sobre el capital social, y la masa de la ganancia, su magnitud absoluta, es por lo tanto, socialmente considerada, igual a la magnitud absoluta del plusvalor. Por consiguiente, la magnitud absoluta de la ganancia, su masa global, habría aumentado en un 50 % a pesar de la enorme merma en la proporción entre esta masa de ganancia y el capital global adelantado, o a pesar de la enorme disminución en la tasa general de ganancia. El número de obreros empleados por el capital, es decir la masa absoluta del trabajo que éste pone en movimiento, por ende la masa absoluta del plustrabajo que ha absorbido, por consiguiente la masa del plusvalor que ha producido, y por lo tanto la masa absoluta de la ganancia que ha producido, puede aumentar entonces, y hacerlo en forma progresiva a pesar de la baja progresiva de la tasa de ganancia. Este no sólo puede ser el caso. Debe serlo al margen de fluctuaciones transitorias sobre la base de la producción capitalista.

El proceso capitalista de producción es, esencialmente y a la vez, un proceso de acumulación. Hemos demostrado cómo, a medida que progresa la producción capitalista, la masa de valor que debe reproducirse o conservarse simplemente aumenta y crece con el aumento de la productividad [278] del trabajo, inclusive aunque la fuerza de trabajo empleada permanezca constante. Pero con el desarrollo de la fuerza productiva social del trabajo se acrecienta aun más la masa de los valores de uso producidos, una de cuyas partes configura los medios de producción. Y el trabajo adicional en virtud de cuya apropiación puede reconvertirse esta riqueza adicional en capital, no depende del valor sino de la masa de esos medios de producción (medios de subsistencia inclusive), puesto que en el proceso laboral el obrero no tiene que vérselas con el valor, sino con el valor de uso de los medios de producción. Pero la propia acumulación, y la concentración del capital dada con ella, es a su vez un medio material para acrecentar la fuerza productiva. Sin embargo, en este aumento de los medios de producción se incluye el crecimiento de la población obrera, la creación de una población obrera correspondiente al pluscapital y que en general, incluso, excede constantemente las necesidades de éste, y por ende de una sobrepoblación. Un excedente momentáneo del pluscapital por encima de la población obrera que moviliza surtiría un doble efecto. Por una parte, mediante el aumento salarial y la consiguiente atenuación de las influencias que diezman y aniquilan la descendencia de los obreros, así como la facilitación de los matrimonios, aquel excedente incrementaría paulatinamente la población obrera, mientras que por otro lado, por aplicación de los métodos que generan el plusvalor relativo (introducción y perfeccionamiento de maquinaria), crearía mucho más rápidamente aun una sobrepoblación relativa artificial, la cual, a su vez puesto que en la producción capitalista la miseria genera población sería el vivero de un incremento verdaderamente rápido del número de la población. De la naturaleza del proceso capitalista de acumulación que es sólo un elemento del proceso capitalista de producción se deduce de suyo, por ende, que la masa aumentada de los medios de producción, destinados a transformarse en capital, siempre tiene a mano una población obrera explotable, proporcionalmente aumentada y hasta excedentaria. Por lo tanto, a medida que progresa el proceso de producción y acumulación, debe aumentar la masa del plustrabajo susceptible de apropiación y apropiado, y por ende la masa absoluta de la ganancia apropiada por el capital social. Pero las mismas leyes de la producción y acumulación acrecientan, [279] con la masa, el valor del capital constante, en progresión crecientemente más veloz que el variable, que la parte de capital cambiada por trabajo vivo. Las mismas leyes producen, pues, para

el capital social, una masa absoluta de ganancias en aumento y una tasa de ganancia en disminución. Prescindimos aquí por completo del hecho de que la misma magnitud de valor, a medida que progresa la producción capitalista y, correspondientemente, se desarrolla la fuerza productiva del trabajo social y se multiplican los ramos de la producción y por ende los productos, representa una masa cada vez mayor de valores de uso y de disfrutes.

El desenvolvimiento de la producción y acumulación capitalistas condiciona procesos laborales en una escala cada vez mayor, y por ende de dimensiones constantemente crecientes y los adelantos de capital correspondientemente en aumento para cada establecimiento en particular. Por ello, una creciente concentración de los capitales (acompañada al mismo tiempo, aunque en menor medida, de un creciente número de capitalistas) es tanto una de sus condiciones materiales como uno de los resultados producidos por ella misma. Al mismo tiempo y en interacción con esto, avanza una progresiva expropiación de los productores más o menos directos. Se entiende así que los diversos capitalistas individuales comanden ejércitos obreros de creciente magnitud (aunque también para ellos disminuya el capital variable en relación con el capital constante), que aumente la masa del plusvalor, y por consiguiente de la ganancia, de la cual se apropian, simultáneamente con la baja de la tasa de ganancia y a pesar de ella. Pues las mismas causas que concentran las masas de ejércitos obreros bajo el mando de diversos capitalistas individuales, son precisamente las que hacen que la masa del capital fijo empleado, así como la de las materias primas y auxiliares, aumente en proporción creciente con respecto a la masa del trabajo vivo empleado.

Además, sólo necesita mencionarse aquí el hecho de que, con una población obrera dada, cuando aumenta la tasa de plusvalor sea por prolongación o intensificación de la jornada laboral, sea por disminución de valor del salario como consecuencia del desarrollo de la fuerza productiva del trabajo debe aumentar la masa del plusvalor, [280] y por ende la masa absoluta de la ganancia, pese a la disminución relativa del capital variable con respecto al capital constante.

El mismo desarrollo de la fuerza productiva del trabajo social, las mismas leyes que se presentan en el descenso relativo del capital variable con respecto al capital global y la consiguiente acumulación acelerada, mientras que por otro lado la acumulación se convierte retroactivamente en punto de partida de un nuevo desarrollo de la fuerza productiva y de una nueva disminución relativa del capital variable, ese mismo desarrollo se expresa al margen de fluctuaciones temporarias en el creciente aumento de la fuerza de trabajo global empleada, en el constante crecimiento de la masa absoluta del plusvalor, y por lo tanto, de la ganancia.

¿En qué forma ha de presentarse entonces esta ley bifacética de la disminución de la tasa de ganancia y del simultáneo aumento de la masa absoluta de la ganancia, derivados de las mismas causas? ¿Cómo ha de hacerlo una ley que se funda en que, bajo las condiciones dadas, crece la masa apropiada del plusvalor, y por consiguiente la del plusvalor, y que, considerando el capital global o el capital individual como mera porción del capital global, la ganancia y el plusvalor son magnitudes idénticas? Tomemos como 100, por ejemplo, la parte alícuota del capital sobre la cual calculamos la tasa de ganancia. Esos 100 representan la composición media del capital global, digamos $80c + 20v$. En la sección segunda de este libro hemos visto que la tasa media de ganancia en los diversos ramos de la producción resulta determinada no por la composición del capital, particular de cada uno de ellos, sino por su composición social media. Con la disminución relativa de la parte variable con respecto a la constante, y por ende con relación al capital global de 100, disminuye la tasa de ganancia si el grado de explotación del trabajo permanece constante e inclusive si aumenta, disminuye la magnitud relativa del

plusvalor, vale decir su relación con respecto al valor del capital global adelantado de 100. Pero no sólo disminuye esa magnitud relativa. La magnitud del plusvalor o ganancia que absorbe el capital global de 100 disminuye en términos absolutos. Con una tasa de plusvalor del 100 %, un capital de $60c + 40v$ produce una masa de plusvalor, y por ende de ganancia de 40; un capital de [281] $70c + 30v$ produce una masa de ganancias de 30; con un capital de $80c + 20v$, la ganancia disminuye a 20. Este descenso se refiere a la masa de plusvalor, y por ende de ganancia, y de ello se desprende que, puesto que el capital global de 100 pone en movimiento menos trabajo vivo en general, al mantenerse constante el grado de explotación también pone en movimiento menos plustrabajo, por lo cual produce menos plusvalor. Tomando como unidad de medida una parte alícuota cualquiera del capital social, es decir del capital de composición social media, en comparación con la cual medimos el plusvalor y ello ocurre en todos los cálculos de ganancias, el descenso relativo del plusvalor y su descenso absoluto son, en general, idénticos. En los casos anteriores, la tasa de ganancia desciende del 40 % al 30 % y al 20 %, porque de hecho la masa de plusvalor y por ende de ganancia producida por el mismo capital disminuye de 40 a 30 y a 20. Puesto que la magnitud de valor del capital según la cual se mide el plusvalor está dada, es = 100, una disminución en la proporción del plusvalor con respecto a esa magnitud constante sólo puede ser otra expresión de la disminución que se verifica en la magnitud absoluta del plusvalor y de la ganancia. De hecho, esto es una tautología. Pero tal como ya se demostrara, la circunstancia de que ocurra esta disminución surge de la naturaleza del desarrollo que caracteriza al proceso capitalista de producción. Pero por otra parte, las mismas causas que provocan una disminución absoluta del plusvalor, y por lo tanto de la ganancia sobre un capital dado, y por consiguiente también de la tasa de ganancia calculada en porcentajes, producen asimismo un aumento en la masa absoluta del plusvalor, y por ende de la ganancia, apropiada por el capital social (es decir, por la totalidad de los capitalistas). ¿Cómo debe explicarse esto entonces, cómo puede explicárselo por sí mismo, o qué condiciones encierra esta contradicción aparente?

Si cada parte alícuota es = 100 del capital social, y por ello cada 100 de capital de composición social media es una magnitud dada por lo cual, en su caso, la disminución de la tasa de ganancia coincide con la disminución en la magnitud absoluta de la ganancia, precisamente porque en este caso el capital que les sirve de unidad de medida es una magnitud constante en cambio la magnitud del [282] capital global social, al igual que el capital que se halla en manos de capitalistas individuales, es una magnitud variable que, a fin de responder a las condiciones supuestas, debe variar en proporción inversa a la disminución de su parte variable.

Cuando en el ejemplo anterior la composición porcentual era de $60c + 40v$., el plusvalor o ganancia correspondiente era de 40, y por ello la tasa de ganancia del 40 %. Supongamos que en esa fase de la composición el capital global haya sido de un millón. Entonces el plusvalor global, y por lo tanto la ganancia global, ascendía a 400.000. Si más adelante la composición es = $80c + 20v$, el plusvalor o ganancia, manteniéndose constante el grado de explotación del trabajo, será = 20 por cada 100. Pero puesto que, tal como se ha demostrado, el plusvalor o ganancia aumenta en lo que respecta a su masa absoluta; como pese a esa tasa decreciente de ganancia o a esa generación decreciente de plusvalor por cada capital de 100, por ejemplo, dicho plusvalor o ganancia aumenta digamos que de 400.000 a 440.000, ello sólo es posible en virtud de que el capital global que se ha formado al mismo tiempo que esa nueva composición, ha aumentado a 2.200.000. La masa del capital global puesto en movimiento ha aumentado al [f] 220 %, mientras que la tasa de ganancia ha disminuido en un 50 %. Si el capital solamente se hubiese duplicado, con una tasa de ganancia del 20 % sólo hubiese podido producir la

misma cantidad de plusvalor y de ganancia que el antiguo capital de 1.000.000 al 40%. Si hubiese aumentado a [g] menos del doble, hubiese generado menos plusvalor o ganancia que antes el capital de 1.000.000 que, dada su composición anterior, para aumentar su plusvalor de 400.000 a 440.000, sólo necesitaba aumentar de 1.000.000 a 1.100.000.

Se pone de manifiesto aquí la ley ya anteriormente [h] expuesta, según la cual con la disminución relativa del capital variable, es decir con el desarrollo de la productividad social del trabajo, se requiere una masa mayor de capital global para poner en movimiento la misma cantidad de fuerza de trabajo y absorber la misma masa de plustrabajo. [283] Por ello, en la misma proporción en que se desarrolla la producción capitalista, se desarrolla la posibilidad de una población obrera relativamente supernumeraria, no porque disminuya la fuerza productiva del trabajo social, sino porque aumenta, es decir no por una desproporción absoluta entre trabajo y medios de existencia o medios para la producción de dichos medios de existencia, sino por una desproporción que dimana de la explotación capitalista del trabajo, de la desproporción entre el crecimiento cada vez mayor del capital y su relativamente decreciente necesidad de una población en aumento.

Si la tasa de ganancia disminuye en un 50 %, disminuye en la mitad. Por lo tanto, si la masa de la ganancia ha de permanecer constante, el capital debe duplicarse. Para que la masa de la ganancia permanezca constante cuando disminuye la tasa de ganancia, el multiplicador que indica el crecimiento del capital global deberá ser igual al divisor que indica la baja de la tasa de ganancia. Si la tasa de ganancia disminuye de 40 a 20, el capital global deberá aumentar inversamente en la relación de 20 : 40 para que el resultado siga siendo el mismo. Si la tasa de ganancia hubiese disminuido de 40 a 8, entonces el capital debería aumentar en la relación de 8 : 40, es decir al [i] quíntuple. Un capital de 1.000.000 al 40 % produce 400.000 y un capital de 5.000.000 al 8 % produce asimismo 400.000. Esto tiene vigencia para que el resultado siga siendo el mismo. Pero si en cambio el resultado debe aumentar, el capital deberá aumentar en mayor proporción de lo que disminuya la tasa de ganancia. En otras palabras: para que el componente variable del capital global no sólo siga siendo el mismo en términos absolutos, sino para que aumente en dichos términos, a pesar de disminuir su porcentaje en cuanto parte del capital global, el capital global deberá aumentar en mayor proporción de lo que disminuya el porcentaje del capital variable. Deberá aumentar a tal punto que en su nueva composición requiera no sólo la antigua parte variable del capital, sino aun más que ésta para la adquisición de fuerza de trabajo. Si la parte variable de un capital = 100 disminuye de 40 a 20, el capital global deberá aumentar a más de 200 para poder emplear un capital variable mayor de 40.

[284] Incluso si la masa explotada de la población obrera permaneciese constante y sólo aumentasen la extensión e intensidad de la jornada laboral, la masa del capital empleado debería aumentar, ya que hasta debe aumentar para emplear la misma masa de trabajo bajo las antiguas condiciones de explotación si se modifica la composición del capital.

En consecuencia, el mismo desarrollo de la fuerza productiva social del trabajo se expresa, al progresar el modo capitalista de producción, por una parte en una tendencia a la baja progresiva de la tasa de ganancia, y por la otra en el constante crecimiento de la masa absoluta del plusvalor o ganancia apropiada; de modo que, en general, a la disminución relativa del capital variable y de la ganancia corresponde un aumento absoluto de ambos. Como ya se ha demostrado, este efecto dual sólo puede representarse en un crecimiento del capital global en una progresión más veloz que la progresión en la cual disminuye la tasa de ganancia. Para emplear, con una composición más alta o un aumento relativo más intenso del capital constante, un capital variable aumentado en términos absolutos, el capital global

deberá aumentar no sólo en la proporción de la composición más alta, sino con mayor celeridad aun. Se desprende de ello que, cuanto más se desarrolla el modo capitalista de producción, se necesita una cantidad de capital cada vez mayor para ocupar la misma fuerza de trabajo, y más aun para ocupar una fuerza de trabajo en aumento. Por consiguiente, sobre una base capitalista, la fuerza productiva creciente del trabajo genera necesariamente una aparente sobrepoblación obrera permanente. Si el capital variable sólo constituye $1/6$ del capital global, en lugar de su proporción anterior de $1/2$, el capital global deberá triplicarse para ocupar la misma fuerza de trabajo, pero si ha de ocuparse una fuerza de trabajo doble, aquél tendrá que sextuplicarse.

La economía política anterior, que no ha sabido explicar la ley de la tasa decreciente de ganancia, exhibe el crecimiento de la masa de ganancias, el aumento de la magnitud absoluta de la ganancia sea para el capitalista individual, sea para el capital social como algo que le sirve para consolarse, pero ese consuelo, no obstante, se basa asimismo en meros lugares comunes y en simples posibilidades.

[285] Decir que la masa de la ganancia está determinada por dos factores, en primer lugar por la tasa de ganancia y en segundo término por la masa del capital que se emplea a esa tasa de ganancia, es incurrir en una mera tautología. Afirmar, por consiguiente, que hay posibilidades de que aumente la masa de ganancias a pesar de que la tasa de ganancia disminuye al mismo tiempo, es sólo una expresión de esta tautología, no nos ayuda a avanzar ni un solo paso, ya que es igualmente posible que aumente el capital sin que lo haga la masa de ganancias, y hasta puede aumentar mientras la masa de ganancias disminuye. 100 al 25 % rinden 25; 400 al 5 % sólo rinden 20 [4] [5]. Pero si las mismas causas que provocan el descenso de la tasa de ganancia estimulan la acumulación, es decir la formación de capital adicional, y si cualquier capital adicional pone en movimiento trabajo adicional y produce plusvalor adicional; si, por otro lado, el mero descenso de la tasa de ganancia implica el hecho de que ha aumentado el capital constante, y con él el antiguo capital global, todo este proceso deja de ser misterioso. Veremos más adelante [j] las falsificaciones intencionales de cálculo en las que se busca refugio para escamotear la posibilidad del aumento de la masa de ganancias simultáneamente con la disminución de la tasa de ganancia.

[286] Hemos demostrado cómo las mismas causas que producen una baja tendencial de la tasa general de ganancia, condicionan una acumulación acelerada del capital, y por ende un aumento en la magnitud absoluta o en la masa global del plusvalor (plusvalor, ganancia) del que se apropia. Así como todo se presenta invertido en la competencia, y por ende en la conciencia de los agentes de la competencia, ocurre otro tanto con esta ley, quiero decir con esta conexión interna y necesaria entre dos términos aparentemente contradictorios. Resulta evidente que dentro de las proporciones anteriormente desarrolladas, un capitalista que dispone de un gran capital obtendrá una masa mayor de ganancias que un pequeño capitalista que logra, en apariencia, ganancias elevadas [k]. Además, la consideración más superficial de la competencia demuestra que bajo determinadas circunstancias, cuando el capitalista mayor desea procurarse lugar en el mercado, desplazando a los más pequeños, como ocurre en tiempos de crisis, utiliza esto prácticamente, es decir que reduce intencionalmente su tasa de ganancia para eliminar de la arena a los más pequeños. Especialmente también el capital comercial a cuyo respecto daremos luego más detalles exhibe fenómenos que permiten ver el descenso de las ganancias como consecuencia de la expansión del negocio, y por ende del capital. Más adelante daremos la expresión científica propiamente dicha de esa concepción errónea. Similares consideraciones superficiales resultan de la comparación entre las tasas de ganancia que se obtienen en ramos particulares de los negocios, según si se hallan sometidos al régimen de la libre competencia o del monopolio. Toda esa idea [287]

superficial, tal como existe en las cabezas de los agentes de la competencia, se encuentra en nuestro Roscher, y es la siguiente: que esta disminución de la tasa de ganancia sería "más sensata y humanitaria" [6]. La disminución de la tasa de ganancia aparece aquí como consecuencia del aumento del capital y el cálculo de los capitalistas, vinculado con él, según el cual con una tasa menor de ganancia, la masa de ganancias que embolsarán será mayor. Todo esto (con excepción de Adam Smith, sobre quien hablaremos más adelante) [1] se basa en una total carencia de conceptos acerca de qué es, en realidad, la tasa general de ganancia, y en la tosca idea de que, de hecho, lo que determina los precios es la adición de una cuota de ganancias más o menos arbitraria por encima del valor real de las mercancías. Por muy toscas que sean estas ideas, emanan no obstante necesariamente del modo distorsionado en que se presentan las leyes inmanentes de la producción capitalista dentro de la competencia [m].

La ley según la cual la baja de la tasa de ganancia ocasionada por el desarrollo de la fuerza productiva está acompañada por un aumento en la masa de las ganancias también se manifiesta en que la baja en el precio de las mercancías producidas por el capital está acompañada por un aumento relativo de las masas de ganancia contenidas en ellas y realizadas en virtud de su venta.

Puesto que el desarrollo de la fuerza productiva y la correspondientemente más alta composición del capital pone en movimiento una cantidad de medios de producción cada vez mayor mediante una cantidad de trabajo cada vez menor, cada parte alícuota del producto global, cada mercancía individual o cada medida individual y determinada de la masa global de las mercancías producidas absorbe menos trabajo vivo y contiene además menos trabajo objetivado, tanto en lo tocante al desgaste del capital fijo empleado como en lo que atañe a las materias [288] primas y auxiliares consumidas. Cada mercancía individual contiene, pues, una suma menor de trabajo objetivado en los medios de producción y de trabajo nuevo agregado durante la producción. El precio de la mercancía individual disminuye. Sin embargo, la masa de ganancia contenida en la mercancía individual puede aumentar si aumenta la tasa del plusvalor absoluto o relativo. Contiene menos trabajo nuevo agregado, pero la parte impaga del mismo aumenta con respecto a la parte paga. Sin embargo, este caso se da únicamente dentro de determinados límites. Con la disminución absoluta enormemente incrementada a medida que se desarrolla la producción de la suma de trabajo vivo nuevo agregado en la mercancía individual, también disminuirá absolutamente la masa del trabajo impago contenido en ella, por mucho que haya aumentado relativamente, en proporción con la parte paga del mismo. La masa de ganancia por cada mercancía individual disminuirá mucho con el desarrollo de la fuerza productiva del trabajo, a pesar del crecimiento de la tasa de plusvalor; y esta disminución, exactamente como en la baja de la tasa de ganancia, sólo se enlentecerá gracias al abaratamiento de los elementos del capital constante y a las otras circunstancias expuestas en la sección primera de este libro, que elevan la tasa de ganancia con una tasa del plusvalor dada, e incluso si dicha tasa es decreciente.

El hecho de que disminuya el precio de las diversas mercancías de cuya suma consta el producto global del capital, no significa sino que una cantidad dada de trabajo se realiza en una masa mayor de mercancías, es decir que cada mercancía individual contiene menos trabajo que antes. Este es el caso, inclusive si aumenta el precio de una parte del capital constante, la materia prima, etc. Con excepción de casos aislados (por ejemplo cuando la fuerza productiva del trabajo abarata por igual todos los elementos tanto del capital constante como del capital variable), la tasa de ganancia disminuirá, a pesar del aumento de la tasa del plusvalor, 1) porque inclusive una mayor parte impaga de la suma global menor del trabajo nuevo agregado es menor de lo que era una menor parte alícuota impaga de la suma global mayor, y 2) porque la composición más alta del capital en las mercancías individuales se expresa en que la parte de

valor de las mismas en las cuales se presenta, en general, el trabajo nuevo agregado, disminuye [289] con relación a la parte de valor que se representa en materias primas, materiales auxiliares y desgaste del capital fijo. Este cambio en la proporción entre los diversos componentes del precio de la mercancía individual, la disminución de la parte del precio en la cual se presenta el nuevo trabajo vivo agregado, y el aumento de las partes del precio en las cuales se presenta el trabajo anteriormente objetivado, tal es la forma en la cual se expresa, en el precio de la mercancía individual, la disminución del capital variable con relación al capital constante. Así como esta disminución es absoluta para una medida dada del capital, por ejemplo 100, también lo es para cada mercancía individual en cuanto parte alícuota del capital reproducido. Sin embargo, si sólo se la calculase con arreglo a los elementos de precio de la mercancía individual, la tasa de ganancia se presentaría en forma diferente a como es en realidad. Y ello por la siguiente razón:

{F.E. La tasa de ganancia se calcula sobre el capital global empleado, pero para un lapso determinado, de hecho para un año. La relación entre el plusvalor o ganancia obtenido y realizado en un año, y el capital global calculada en forma porcentual, es la tasa de ganancia. Por consiguiente, dicha tasa no es necesariamente igual a una tasa de ganancia cuyo cálculo se basa no en el año, sino en el período de rotación del capital en cuestión; ambas coinciden sólo si este capital rota justamente una vez en el año. Por otra parte, la ganancia obtenida en el curso de un año sólo es la suma de las ganancias sobre las mercancías producidas y vendidas en el curso de ese mismo año. Si ahora calculamos la ganancia sobre el precio de costo

$\frac{g}{pc}$
de las mercancías, obtendremos una tasa de ganancia =

$\frac{g}{pc}$
donde g es la ganancia realizada en el curso del año y pc la suma de los precios de costo de las mercancías producidas y vendidas en el mismo lapso.

$\frac{g}{pc}$
Es evidente que esta tasa de ganancia sólo puede coincidir con la tasa

$\frac{g}{C}$
real de ganancia, la cantidad de ganancia dividida por el capital
 C
global, si $pc = C$, es decir si el capital rota exactamente una vez en el año.

[290] Tomemos tres estadios diferentes de un capital industrial.

I) El capital de £ 8.000 produce y vende anualmente 5.000 piezas de mercancía, a 30 chelines la pieza, por lo cual habrá efectuado una rotación anual de £ 7.500. El capital efectúa una ganancia anual de 10 chelines por cada pieza de mercancía, = £ 2.500 anuales. Por tanto, en cada pieza hay 20 chelines de adelanto de capital y 10 chelines de ganancia, por lo cual la tasa de ganancia por pieza es de

10
= 50 %. A la suma rotada de £ 7.500 le corresponden
20
£ 5.000 de adelanto de capital y £ 2.500 de ganancia;

$\frac{g}{pc}$
la tasa de ganancia sobre la rotación, , es asimismo

$\frac{g}{pc}$

= 50 %. En cambio, calculada sobre el capital global, la tasa de

$\frac{g}{C} = \frac{2.500}{8.000}$

ganancia es = = 31 1/4 % .

$C = 8.000$

II) Supongamos que el capital ascienda a £ 10.000. En razón de un incremento de la fuerza productiva del trabajo, estaría en condiciones de producir anualmente 10.000 piezas de mercancía al precio de costo de 20 chelines cada una. Supongamos que las venda con 4 chelines de ganancia, es decir a 24 chelines por pieza. Entonces el precio del producto anual es = £ 12.000, de las cuales £ 10.000 son adelanto de capital, y £ 2.000 son ganancia.

$\frac{g}{C} = \frac{2.000}{10.000}$

es = por pieza, = para la rotación

$\frac{pc}{a} = \frac{20}{10.000}$

anual, es decir en ambos casos = 20 %, y puesto que el capital global es

$\frac{g}{C}$

igual a la suma de los precios de costo, es decir £ 10.000 también , la C

tasa real de ganancia es, en este caso, = 20 %.

III) Supongamos que el capital aumente, con una fuerza productiva del trabajo en constante aumento, a £ 15.000, produciendo ahora anualmente 30.000 piezas de mercancía al precio de costo de 13 chelines cada una, que se venden con 2 chelines de ganancia, es decir a 15 chelines por pieza. Por lo tanto, la rotación anual es = 30.000 x 15 chelines = £ 22.500, de las cuales £ 19.500 son adelanto de capital y £ 3.000 son ganancia. [291]

$\frac{g}{C} = \frac{3.000}{15.000}$

es, por lo tanto, = = = 15 5/13 %.

$\frac{pc}{a} = \frac{13}{15.000}$

$\frac{g}{C} = \frac{3.000}{15.000}$

En cambio, es = = 20 %.

$C = 15.000$

Vemos, pues, que sólo en el caso **II**, en el cual el valor del capital rotado es igual al capital global, la tasa de ganancia por pieza de mercancía o por la suma rotada es la misma que la tasa de ganancia calculada sobre el capital global. En el caso **I**, en que la suma rotada es menor que el capital global, la tasa de ganancia calculada sobre el precio de costo de la mercancía es más elevada; en el caso **III**, en el cual el capital global es menor que la suma rotada, dicha tasa es menor que la tasa real de ganancia, calculada sobre el capital global. Esto tiene validez general.

En la práctica comercial, la rotación habitualmente se calcula de manera inexacta. Se supone que el capital habría rotado una vez no bien la suma de los precios realizados de las mercancías alcanza a la suma del capital global empleado. Pero el capital sólo puede concluir un ciclo completo cuando la suma de los precios de costo de las mercancías realizadas se iguala a la suma del capital global. }

También aquí vuelve a revelarse cuán importantes, en la producción capitalista, no considerar la mercancía individual o el producto mercantil de un lapso cualquiera en forma aislada, como mera mercancía, sino como producto del capital adelantado, y en relación con el capital global que produce esa mercancía.

Aunque la tasa de ganancia debe calcularse recurriendo a la medición de la masa del plusvalor producido y realizado, no sólo según la parte consumida de capital que reaparece en las mercancías, sino según esa

parte más la parte de capital no consumida pero empleada y que sigue sirviendo en la producción, la masa de la ganancia sólo puede ser igual, empero, a la masa de ganancia o de plusvalor contenida en las propias mercancías y a realizar mediante su venta.

Si aumenta la productividad de la industria, disminuye el precio de la mercancía individual. La misma contiene menos trabajo: menos trabajo pago y menos trabajo impago. Supongamos que el mismo trabajo produce, por ejemplo, el triple de producto; entonces en el producto [292] individual recaerán $2/3$ menos de trabajo. Y puesto que la ganancia sólo puede constituir una parte de la masa de trabajo contenida en la mercancía individual, la masa de ganancia por mercancía individual debe disminuir, y ello también dentro de ciertos límites, incluso si aumenta la tasa del plusvalor. En todos los casos, la masa de ganancia obtenida por el producto global no desciende por debajo de la masa originaria de las ganancias, en tanto el capital utilice la misma cantidad de obreros que antes con el mismo grado de explotación. (Esto también puede ocurrir cuando se emplean menos obreros con un grado de explotación mayor.) Pues en la misma proporción en que disminuye la masa de ganancias por producto individual, aumenta el número de los productos. La masa de ganancias permanece constante, sólo que se distribuye de otra manera entre la suma de las mercancías; esto tampoco modifica en nada la distribución entre obreros y capitalistas de la cantidad de valor creada por el trabajo nuevo agregado. La masa de ganancias sólo puede aumentar, con un empleo de la misma masa de trabajo, si aumenta el plustrabajo impago o, de mantenerse constante el grado de explotación del trabajo, si aumenta el número de obreros. O bien si concurren ambos factores. En todos estos casos que sin embargo, conforme a nuestra hipótesis, presuponen el aumento del capital constante con respecto al variable, y una magnitud creciente del capital global empleado la mercancía individual contiene menor masa de ganancias, y la tasa de ganancia disminuye incluso si se la calcula sobre la mercancía individual; una cantidad dada de trabajo adicional se presenta en una mayor cantidad de mercancías; el precio de la mercancía individual desciende. Considerado abstractamente, al disminuir el precio de la mercancía individual como consecuencia de un aumento de la fuerza productiva, y por ende con un aumento simultáneo del número de esas mercancías más baratas, la tasa de ganancia puede seguir siendo la misma, por ejemplo si el aumento de la fuerza productiva influyese en forma uniforme y simultánea sobre todas las partes constitutivas de las mercancías, de modo que el precio global de la mercancía disminuyese en la misma proporción en que aumentó la productividad del trabajo, y por otro lado que la relación mutua entre los diversos componentes del precio de la mercancía permaneciese constante. La tasa de ganancia hasta podría aumentar [293] si al aumento de la tasa del plusvalor estuviese ligada una disminución significativa de valor en los elementos del capital constante, y en especial del capital fijo. Pero en realidad, como ya se ha visto, la tasa de ganancia disminuirá a la larga. En ningún caso la baja de precios de la mercancía individual permite, por sí sola, extraer conclusiones con respecto a la tasa de ganancia. Todo depende de la magnitud de la suma global del capital que participa en su producción. Por ejemplo, si el precio de una vara de tejido baja de 3 chelines a $1 \frac{2}{3}$ chelines; si se sabe que, antes de la baja de precio, había en ella $1 \frac{2}{3}$ chelines de capital constante, hilado, etc., $2/3$ de chelín de salario y $2/3$ de ganancia, mientras que luego de la baja del precio hay 1 chelín de capital constante, $1/3$ de chelín de salario y $1/3$ de chelín de ganancia, no se sabe si la tasa de ganancia ha permanecido constante o no. Ello depende de si el capital global adelantado ha aumentado, y en qué medida, y cuántas varas más produce en un lapso dado.

El fenómeno, derivado de la naturaleza del modo capitalista de producción, de que al aumentar la productividad del trabajo disminuye el precio de la mercancía individual o de una cantidad dada de mercancías, aumenta el número de las mercancías, disminuye la masa de ganancia por mercancía

individual y la tasa de ganancia por la suma de las mercancías, pero aumentando la masa de ganancias por la suma global de las mercancías, tal fenómeno sólo presenta en la superficie la disminución de la masa de ganancias por mercancía individual, la disminución del precio de ésta, el aumento de la masa de ganancias sobre el número global aumentado de las mercancías que produce el capital global de la sociedad o también el capitalista individual. Ello se concibe entonces como si el capitalista adicionara menores ganancias, por libre determinación, sobre la mercancía individual, pero se resarciera gracias al mayor número de mercancías que produce. Esta concepción se basa en la idea de la ganancia sobre la enajenación (profit upon alienation [7]), la cual, a su vez, ha sido abstraída de la concepción del capital comercial.

Hemos visto anteriormente, en las secciones cuarta y séptima del primer libro, que el aumento en la masa de mercancías y el abaratamiento de la mercancía individual en cuanto tal resultantes del aumento de la fuerza productiva del trabajo no afectan (en la medida en que [294] estas mercancías no entran en el precio de la fuerza de trabajo, determinándolo) la proporción entre trabajo pago e impago en la mercancía individual, a pesar de la baja del precio.

Puesto que en la competencia todo se presenta en forma falsa es decir invertida, el capitalista individual puede imaginarse: 1) que reduce sus ganancias sobre la mercancía individual mediante su rebaja de precio, pero que logra mayor ganancia a causa de la mayor masa mercantil que vende; 2) que fija el precio de las mercancías individuales, determinando por multiplicación el precio del producto global, mientras que el proceso originario es el de la división (véase libro I, cap X, pp. 323/314) [n] y la multiplicación sólo es correcta en segunda instancia, sobre la base previa de aquella división. De hecho, el economista vulgar no hace otra cosa que traducir las curiosas ideas de los capitalistas inmersos en la competencia a un lenguaje aparentemente más teórico y generalizador, esforzándose por construir especulativamente la corrección de tales ideas.

De hecho, la baja de los precios mercantiles y el alza de la masa de ganancia correspondiente a la mayor masa de las mercancías abarataadas sólo es otra expresión de la ley de la tasa decreciente de ganancia con una masa de ganancia simultáneamente en aumento.

No corresponde efectuar aquí la investigación de hasta dónde puede coincidir una tasa declinante de ganancia con precios en aumento, como tampoco correspondía efectuarlo con el punto anteriormente planteado en el libro I, pp. 323/314 [n] en ocasión de tratarse el plusvalor relativo. El capitalista que emplea modos de producción perfeccionados pero aún no generalizados, vende por debajo del precio de mercado pero por encima de su precio de producción individual; de este modo, la tasa de ganancia aumenta para él, hasta que la competencia la nivela; un período de nivelación, durante cuyo transcurso se da el segundo requisito, el del crecimiento del capital desembolsado; según el grado de ese crecimiento, el capitalista estará en condiciones de ocupar una parte de la masa de [295] obreros anteriormente ocupada, o hasta acaso el mismo número o un número mayor aun, bajo las nuevas condiciones, es decir de producir la misma masa de ganancias o una más elevada.

[a]

a En el manuscrito (I, p. 203) esta subdivisión del texto se titula: "Ley de la baja tendencial de la tasa general de ganancia en el desarrollo de la producción capitalista". (Véase R 1000/1.)

[b] b Véase, en este volumen, el capítulo XIV.

[c] c En "Teorías del Plusvalor". Véase MEW, t. XXVI, parte segunda pp. 435-466, 541-543 {71}.

[1] [71] Esta referencia a "una sección [Abschnitt] posterior" muestra a las claras que, para Marx, lo que hoy conocemos por "Teorías del plusvalor" formaba parte de "El capital", a igual título, por ejemplo, que los tomos II y III. 272.

[d] d Rubel lee en el manuscrito "misslang" ("fracasara") en vez de "nie gelang" ("jamás lograra"); la frase, entonces, terminaría así: "el hecho de que fracasara en la solución de este enigma". (R 1003/2.)

[e] e En el original, pleonásticamente, "coexistentes al mismo tiempo".

[2] [72] Véase en "Resultados del proceso inmediato de producción" o "Capítulo VI de El capital" (6a. ed., México, 1978, p. 54) lo que entiende Marx por subsunción formal del trabajo en el capital: "El proceso de trabajo se convierte en el instrumento del proceso de valorización, del proceso de la autovalorización del capital: de la creación de plusvalía. El proceso de trabajo se subsume en el capital (es su propio proceso) y el capitalista se ubica en él como dirigente, conductor; para éste es al mismo tiempo, de manera directa, un proceso de explotación de trabajo ajeno. Es esto lo que denomino subsunción formal del trabajo en el capital. Es la forma general de todo proceso capitalista de producción, pero es a la vez una forma particular respecto al modo de producción específicamente capitalista, desarrollado, ya que la última incluye la primera, pero la primera no incluye necesariamente la segunda." 274.

[3] [73] Raiat.- Término urdu con que se designaba, especialmente bajo la dominación inglesa, al pequeño campesino de la India. El vocablo deriva del árabe raia: rebaño, grey, súbditos. - 274.

[f] f En la 1ª edición, "en un".

[g] g En la 1ª edición, "en".

[h] h Véase, en nuestra edición, t. I, vol. 3, pp. 775, 804.

[i] i En la 1ª edición, "en un".

[4] 35 "También debiéramos esperar que, aunque la tasa de las ganancias del capital pueda disminuir a consecuencia de la acumulación de capital en las tierras y al aumento de los salarios, aumentase no obstante la suma global de las ganancias. Así, si suponemos que, con acumulaciones repetidas de £ 100.000, la tasa de ganancia disminuye de 20 a 19, a 18, a 17 por ciento, etc., si suponemos una tasa en constante disminución, debiéramos esperar que la suma total de las ganancias percibidas por esos sucesivos propietarios de capital fuese constantemente progresiva; que fuese mayor cuando el capital era de £ 200.000 que cuando era de £ 100.000; mayor aun, cuando era de £ 300.000; y así sucesivamente, aumentando, aunque con una tasa en disminución, a cada incremento de capital. Sin embargo, esta progresión sólo es cierta para un lapso determinado, así, el 19 % de £ 200.000 es más que el 20 % de £ 100.000; a su vez, el 18 % de £ 300.000 es más que el 19 % de £ 200.000, pero luego de que el capital se ha acumulado hasta una suma elevada y que las ganancias han disminuido, una ulterior acumulación hace disminuir la suma global de las ganancias. Así, suponiendo que la acumulación fuese de £ 1.000.000 y las ganancias del 7 %, la suma global de las ganancias sería de £ 70.000; si se efectúa ahora un agregado de capital de £ 100.000 al millón, y las ganancias disminuyesen al 6 %, los propietarios del capital recibirían £ 66.000 ó una disminución de £ 4.000, aunque la suma global del capital habría aumentado de £ 1.000.000 a £ 1.100.000." Ricardo, "Political Economy", capítulo VII. ("Works", ed. MacCulloch, 1852, pp. 68, 69.) De hecho se ha supuesto aquí que el capital aumenta de 1.000.000 a 1.100.000, es decir en un 10 %, mientras que la tasa de ganancia disminuye de 7 a 6, es decir en un 14 2/7 %. Hinc

illae lacrimae {74}.

[5] [74] Hinc illae lacrimae ("de ahí esas lágrimas").- La expresión figura en Terencio ("La andriana", acto I, escena 1a.); ya en la Antigüedad se la empleaba para caracterizar una situación en la cual una circunstancia revelada súbitamente explica un comportamiento de por sí extraño. - 286.

[j] j En "Teorías del plusvalor". Véase MEW, t. XXVI, parte segunda, pp. 435-466, 541-543.

[k] k La palabra "elevadas" aparece entre comillas en el manuscrito (I, p. 214. (R 1010/2.)

[6] [75] (W) Wilhelm Roscher, "Die Grundlagen der Nationalökonomie", 3a. ed., Stuttgart-Augsburgo, § 108, p. 192. - 287.

[l] l En "Teorías del plusvalor"; véase MEW, t. XXVI, parte segunda, pp. 214-228.

[m] m En el manuscrito se lee a continuación: "Ver el pasaje en el asno de Roscher". (R 1010/3.)

[7] [76] Profit upon alienation (ganancia sobre la enajenación).- Término con el que James Steuart designa una ganancia "relativa", esto es, una modificación en "el equilibrio de la riqueza entre los participantes", a diferencia de la ganancia "positiva" o acrecentamiento de la riqueza social. "En este orden de cosas, pues", comenta Marx en el manuscrito del cuarto tomo de "El capital", "Steuart constituye la expresión racional del sistema monetarista y mercantilista." "Su teoría acerca de la vibration of the balance of wealth between parties, aunque sea poco útil para dilucidar la naturaleza y el origen del plusvalor, resulta importante cuando se considera la distribución del surplus value entre clases diferentes y entre rúbricas diferentes, como ganancia, interés, renta." ("Theorien...", MEW, t. XXVI, parte I, pp. 11 y 8). 293; 421; 1053.

[n] n En Werke, por error, "314/323" {77}. Véase, en la presente edición, t. I, vol. 2, pp. 384-385.

[n] n En Werke, por error, "314/323" {77}. Véase, en la presente edición, t. I, vol. 2, pp. 384-385.

[297]

E L C A P I T A L
LIBRO TERCERO
VOLUMEN 6
SECCION TERCERA
L E Y D E L A B A J A T E N D E N C I A L
D E L A T A S A D E G A N A N C I A S
CAPITULO XIV
CAUSAS CONTRARRESTANTES

[a]

Si se considera el enorme desarrollo de las fuerzas productivas del trabajo social aun sólo en los últimos 30 años, en comparación con todos los períodos precedentes especialmente si se tiene en cuenta la enorme masa de capital fijo que entra, además de la maquinaria propiamente dicha, en el conjunto del proceso social de la producción, la dificultad que se nos presenta no es ya la que ha ocupado a los economistas hasta el día de hoy la de explicar la baja de la tasa de ganancia sino la inversa: explicar por qué esa baja no es mayor o más rápida. Deben actuar influencias contrarrestantes que interfieren la acción de la ley general y la anulan, dándole solamente el carácter de una tendencia, razón por la cual también hemos calificado a la baja de la tasa general de ganancia de baja tendencial. De estas causas, las más generalizadas son la siguientes:

I) Elevación del grado de explotación del trabajo

El grado de explotación del trabajo, la apropiación del plustrabajo y de plusvalor, se incrementa especialmente en virtud de la prolongación de la jornada laboral y de la intensificación del trabajo. Estos dos puntos han sido detalladamente desarrollados en el libro I, en ocasión de tratarse la producción del plusvalor absoluto y del relativo.

[298] Existen muchos factores de intensificación del trabajo que implican un crecimiento del capital constante con respecto al variable, es decir una baja de la tasa de ganancia, como cuando un obrero debe supervisar una mayor cantidad de maquinaria. En este caso como en el de la mayor parte de los procedimientos que sirven para la producción del plusvalor relativo es posible que las mismas causas que producen un aumento en la tasa del plusvalor, impliquen un descenso en la masa del plusvalor, considerando magnitudes dadas de capital global empleado. Pero existen otros factores de intensificación, como por ejemplo una aceleración en la velocidad de la maquinaria: si bien ésta utilizará ahora mayor cantidad de materia prima en el mismo tiempo, en cambio, en lo que al capital fijo respecta, aunque se consuma más rápidamente la maquinaria, no se afectará en modo alguno, empero, la relación entre su valor y el precio del trabajo que la pone en movimiento. Pero es especialmente la prolongación

de la jornada laboral ese invento de la industria moderna la que aumenta la masa del plusvalor apropiado sin modificar en lo esencial la relación entre la fuerza de trabajo empleada y el capital constante que pone en movimiento, y la que de hecho más bien hace disminuir relativamente a este último. Por lo demás, ya está demostrado y ello constituye el verdadero secreto de la baja tendencial de la tasa de ganancia que los procedimientos para la generación de plusvalor relativo desembocan, en general, en lo siguiente: por un lado, convertir en plusvalor la mayor cantidad posible de una masa dada de trabajo, y por el otro emplear la menor cantidad de trabajo, en general, en relación con el capital adelantado, de modo que los mismos motivos que permiten incrementar el grado de explotación del trabajo, impiden que con el mismo capital global se explote tanto trabajo como antes. Son éstas las tendencias antagónicas que, mientras obran en el sentido de un acrecentamiento de la tasa de plusvalor, propenden simultáneamente a la disminución de la masa del plusvalor generado por un capital dado, y por ende a la baja de la tasa de ganancia. Cabe mencionar aquí, asimismo, la instauración masiva del trabajo femenino e infantil, en la medida en que toda la familia debe suministrarle al capital una mayor masa de plusvalor que antes, aun cuando aumente la suma global del salario que percibe, cosa que en modo alguno es un [299] caso general. Todo cuanto estimule la producción del plusvalor por mero mejoramiento de los métodos, como en la agricultura, pero manteniendo inalterada la magnitud del capital empleado, surte el mismo efecto. Si bien en este caso no aumenta el capital constante empleado en relación con el variable, en tanto consideremos a este último como un índice de la fuerza de trabajo ocupada, aumenta en cambio la masa del producto en relación con la fuerza de trabajo empleada. Otro tanto ocurre cuando la fuerza productiva del trabajo (sin que importe si su producto ingresa en el consumo de los obreros o en los elementos del capital constante) se libera de impedimentos al tráfico, de restricciones arbitrarias o que se han vuelto nocivas en el transcurso del tiempo, y en general de trabas de toda índole, sin que ello afecte, en primera instancia, la relación entre el capital variable y el capital constante.

Podría plantearse la interrogante de si las causas que inhiben la baja de la tasa de ganancia aunque en último término siempre la aceleren comprenden también las alzas del plusvalor por encima del nivel general, temporarias aunque siempre recurrentes, que surgen ora en este ramo de la producción, ora en aquél, en beneficio del capitalista que utiliza los inventos, etc., antes de que se hayan generalizado. A esta interrogante se debe responder por la afirmativa. La masa de plusvalor generada por un capital de magnitud dada es el producto de dos factores: la tasa del plusvalor multiplicada por el número de obreros que se emplea con la tasa dada. Por lo tanto, dada la tasa del plusvalor, depende del número de obreros, y dado el número de obreros depende de la tasa del plusvalor, es decir que en general depende de la relación compuesta entre la magnitud absoluta del capital variable y la tasa del plusvalor. Ahora bien, se ha demostrado que, término medio, las mismas causas que elevan la tasa del plusvalor relativo, hacen disminuir la masa de la fuerza de trabajo empleada. Pero está claro que en este caso se produce un más o un menos según la proporción determinada en la cual se lleva a cabo ese movimiento antitético, y que la tendencia a la disminución de la tasa de la ganancia resulta especialmente debilitada por el aumento en la tasa del plusvalor absoluto, originado por la prolongación de la jornada laboral.

[300] En el caso de la tasa de ganancia se ha descubierto, en general, que al descenso de la tasa a causa de la masa creciente del capital global empleado, corresponde el aumento de la masa de ganancias. Considerando el capital variable global de la sociedad, el plusvalor generado por él es igual a la ganancia producida. Además de la masa absoluta también ha aumentado la tasa del plusvalor; la primera por haber aumentado la masa de la fuerza de trabajo empleada por la sociedad, y la segunda por haber aumentado el

grado de explotación de ese trabajo. Pero con referencia a un capital de magnitud dada, por ejemplo de 100, la tasa del plusvalor puede aumentar mientras disminuye en promedio su masa, porque la tasa está determinada por la proporción en la cual se valoriza la parte variable del capital, mientras que la masa lo está por la parte proporcional del capital global que constituye el capital variable.

El aumento de la tasa de plusvalor puesto que se verifica también especialmente en circunstancias en las cuales, como se ha dicho anteriormente, no tiene lugar un aumento del capital constante o un aumento relativo del mismo con respecto al capital variable es un factor en virtud del cual se determina la masa del plusvalor, y por ende también la tasa de ganancia. No deroga la ley general. Pero hace que actúe más como una tendencia, es decir como una ley cuyo cumplimiento absoluto resulta contenido, enlentecido y debilitado por circunstancias contrarrestantes. Pero puesto que las mismas causas que elevan la tasa del plusvalor (incluso la prolongación del tiempo de trabajo es un resultado de la gran industria) tienden a reducir la fuerza de trabajo empleada por un capital dado, así tienden esas mismas causas a disminuir la tasa de ganancia y a enlentecer el movimiento de esa disminución. Si a un obrero se le fuerza a efectuar el trabajo que racionalmente sólo podrían ejecutar dos, y si ello ocurre en circunstancias en las cuales ese uno puede sustituir a tres, ese obrero producirá tanto plustrabajo como antes producían dos, y en tal medida habrá aumentado la tasa del plusvalor. Pero no producirá tanto como antes producían tres, y de ese modo habrá disminuido la masa del plusvalor. Pero su descenso estará compensado o limitado por el ascenso en la tasa del plusvalor. Si se ocupa a toda la población con la tasa del plusvalor aumentada, aumentará la masa del plusvalor aunque la población permanezca [301] constante. Más aun si la población aumenta; y pese a que esto se halla ligado a una disminución relativa del número de obreros ocupados en relación con la magnitud de capital global, dicha disminución se verá moderada o frenada no obstante por el aumento en la tasa del plusvalor.

Antes de abandonar este punto debemos subrayar un vez más que, con una magnitud dada del capital puede aumentar la tasa del plusvalor a pesar de disminuir la masa, y viceversa. La masa del plusvalor es igual a la tasa multiplicada por el número de obreros; pero la tasa jamás se calcula con arreglo al capital global, sino según el capital variable, y de hecho sólo según una jornada laboral en cada caso. En cambio, con una magnitud dada del valor de capital, la tasa de ganancia nunca puede aumentar o disminuir sin que la masa del plusvalor también aumenta o disminuya.

II) Reducción del salario por debajo de su valor

[b]

Esto sólo se cita aquí empíricamente, ya que de hecho al igual que no pocas otras cosas que cabría citar aquí, nada tiene que ver con el análisis general del capital, correspondiendo su tratamiento a la exposición sobre la competencia que no se efectúa en esta obra. Sin embargo, es una de las causas más importantes de contención de la tendencia a la baja de la tasa de ganancia.

III) Abaratamiento de los elementos del capital constante

[c]

Corresponde tratar aquí todo cuanto se dijo en la sección primera de este libro acerca de las causas que elevan la tasa de ganancia si se mantiene constante la tasa de plusvalor, o independientemente de ella. Es decir: en especial, que, considerando el capital global, el valor del capital constante no aumenta en la misma proporción que su volumen material. Por ejemplo la masa de algodón que elabora un obrero hilandero europeo individual en una [302] fábrica moderna ha aumentado en la más colosal de las proporciones con respecto al que elaboraba antiguamente un hilandero europeo con la rueca. Pero el valor del algodón elaborado no ha crecido en la misma proporción que su masa. Otro tanto ocurre con las

máquinas y demás capital fijo. En suma, el mismo desarrollo que hace aumentar la masa del capital constante en proporción con el capital variable, disminuye, como consecuencia de la fuerza productiva acrecentada del trabajo, el valor de sus elementos, e impide en consecuencia que el valor del capital constante, si bien aumenta permanentemente, lo haga en la misma proporción que su volumen material, es decir que el volumen material de los medios de producción puestos en movimiento por la misma cantidad de fuerza de trabajo. En casos aislados incluso puede aumentar la masa de los elementos del capital constante, mientras su valor permanece invariado o incluso disminuye.

Con lo dicho se vincula la desvalorización del capital existente (es decir, de sus elementos materiales) dada con el desarrollo de la industria. También ella es una de las causas que operan constantemente, que contienen la baja de la tasa de ganancia, pese a que, en determinadas circunstancias, hacen mermar la masa de la ganancia al hacer mermar la masa del capital que arroja ganancias. Vuelve a demostrarse aquí que las mismas causas que generan la tendencia a la baja de la tasa de ganancia, moderan asimismo la efectivización de esa tendencia en la realidad.

IV) La sobrepoblación relativa

Su génesis es inseparable del desarrollo de la fuerza productiva del trabajo, que se expresa en la disminución de la tasa de ganancia y que, asimismo, acelera dicha génesis. La sobrepoblación relativa se muestra de modo tanto más llamativo en un país cuanto más desarrollado esté en él el modo capitalista de producción. A su vez es una causa, por una parte, de que en muchos ramos de la producción se mantenga la subordinación más o menos incompleta del trabajo al capital, y lo haga por mayor tiempo que el que corresponde, a primera vista, al estadio general del desarrollo; esto es consecuencia de la baratura y gran cantidad de los asalariados disponibles o liberados [303] y de la mayor resistencia que oponen algunos ramos de producción, según su naturaleza, a la transformación o trabajo manual en trabajo maquinizado. Por otra parte se abren nuevos ramos de la producción, en especial también para el consumo suntuario, que toman como base precisamente esa sobrepoblación relativa [d], a menudo liberada por el predominio del capital constante en otros ramos de la producción, y que por su parte se basan en el predominio del elemento constituido por el trabajo vivo y sólo paulatinamente evolucionan de la misma manera que los demás ramos de la producción. En ambos casos, el capital variable constituye una proporción significativa del capital global, el salario está por debajo del término medio, de modo que en esos ramos de la producción, tanto la tasa de plusvalor como la masa del mismo son extraordinariamente elevada. Pero puesto que la tasa general de ganancia se forma en virtud de la nivelación entre las tasas de ganancia en los diferentes ramos de la producción en particular, aquí, una vez más, la misma causa que genera la tendencia a la baja de la tasa de ganancia origina un contrapeso a esta tendencia, el cual paraliza sus efectos en mayor o menor grado.

V) El comercio exterior

En la medida en que el comercio exterior abarata en parte los elementos del capital constante, en parte los medios de subsistencia necesarios en los que se transforma el capital variable, actúa haciendo aumentar la tasa de ganancia al elevar la tasa del plusvalor y haciendo descender el valor del capital constante. En general, opera en es sentido al permitir la ampliación de la escala de la producción. Con ello acelera, por una parte, la acumulación pero por la otra parte también la disminución del capital variable con respecto al constante, y por consiguiente la baja en la tasa de ganancia. Del mismo modo, la expansión del comercio exterior, aunque en la infancia de la producción capitalista constituye la base de

ésta, se ha convertido, en el curso de su evolución, en su propio producto, en [304] virtud de la necesidad intrínseca de ese modo de producción, de su necesidad de un mercado cada vez más extenso. En este caso vuelve a revelarse el mismo carácter bifacético del efecto. (Ricardo ha pasado totalmente por alto este aspecto del comercio exterior [1].)

Otra interrogante que por su especialización se halla, en realidad, más allá de los límites de nuestra investigación es la siguiente: ¿resulta acrecentada la tasa general de ganancia en virtud de la tasa de ganancia más elevada que obtiene el capital invertido en el comercio exterior, y especialmente en el comercio colonial?

Los capitales invertidos en el comercio exterior pueden arrojar una tasa de ganancia superior porque, en primer lugar, en este caso se compite con mercancías producidas por otros países con menores facilidades de producción, de modo que el país más avanzado vende sus mercancías por encima de su valor, aunque más baratas que los países competidores. En la medida en que aquí el trabajo del país más adelantado se valoriza como trabajo de mayor peso específico, aumenta la tasa de ganancia al venderse como cualitativamente superior el trabajo que no ha sido pagado como tal. La misma relación puede tener lugar con respecto al país al cual se le envían mercancías y del cual se traen mercancías; a saber, que dicho país dé mayor cantidad de trabajo objetivado in natura [en especie] que el que recibe, y que de esa manera, no obstante, obtenga la mercancía más barata de lo que él mismo podría producirla. Es exactamente lo mismo que el fabricante que utiliza un nuevo invento antes de generalizarse, vendiendo más barato que sus competidores, no obstante lo cual vende su mercancía por encima de su valor individual, es decir que valoriza como plus trabajo la fuerza productiva específicamente más elevada del trabajo que ha empleado. De esa manera, realiza una plusganancia. Por otra parte, en lo que respecta a los capitales invertidos en las colonias, etc., los mismos pueden arrojar tasas de ganancia más elevadas porque en esos lugares, en general, a causa de su bajo desarrollo, la tasa de ganancia es más elevada, y lo mismo, con el empleo de esclavos y culíes, etc., la explotación del trabajo. No se comprende entonces por qué las tasas de ganancia más elevadas que de este modo arrojan los capitales invertidos en ciertos ramos y que remiten a su país de origen, no habrían de ingresar allí en la [305] medida en que no haya monopolios que se lo impidan en la nivelación de la tasa general de ganancia, con lo cual la harían aumentar pro tanto [2]. Esto resulta especialmente incomprensible si aquellos ramos de aplicación del capital están sometidos a las leyes de la libre competencia. En cambio, lo que imagina Ricardo es, fundamentalmente, esto: con los precios superiores obtenidos en el extranjero se compran allí mercancías, las cuales se remiten al país de origen, esas mercancías, por lo tanto, se venden en el mercado interno, y ello a lo sumo puede configurar una ventaja extraordinaria pasajera de estas esferas favorecidas de la producción sobre otras. Esta apariencia se desvanece en cuanto hacemos abstracción de la forma dineraria. El país favorecido recibe más trabajo a cambio de menos trabajo, a pesar de que esa diferencia, esa cantidad de más lo mismo que sucede en el intercambio entre el trabajo y el capital en general se la embolsa una clase determinada. En consecuencia, en la medida en que la tasa de ganancia es más elevada porque lo es en general en el país colonial, en el caso de condiciones naturales favorables del mismo esto puede darse junto con precios más bajos de las mercancías. Se produce una nivelación, pero no una nivelación al antiguo nivel, como lo cree Ricardo.

Pero el mismo comercio exterior desarrolla en el interior el modo de producción capitalista, y con él la disminución del capital variable con relación al constante, mientras que por el otro lado genera sobreproducción con respecto al exterior, por lo cual, en el curso ulterior, tiene un efecto contrario. Y así es, como, en general, se ha demostrado que las mismas causas que provocan la baja de la tasa

general de ganancia, suscitan acciones de signo contrario que inhibe, retardan y en parte paralizan dicha caída. No derogan la ley, pero debilitan sus efectos. Sin ello resultaría incomprensible no la baja de la tasa general de ganancia, sino, a la inversa, la relativa lentitud de esa, disminución. Es así como la ley sólo obra en cuanto tendencia, cuyos efectos [306] sólo se manifiestan en forma contundente bajo determinadas circunstancias y en el curso de períodos prolongados.

Antes de seguir adelante reiteremos aún dos principios varias veces desarrollados, para evitar equívocos: Primero: el mismo proceso que genera un abaratamiento de las mercancías a medida que se desarrolla el modo capitalista de producción, provoca una modificación en la composición orgánica del capital social empleado para la producción de las mercancías, y por consiguiente la baja de la tasa de ganancia. Por lo tanto no hay que identificar la reducción del costo relativo de la mercancía individual, ni tampoco de la parte de ese costo que contiene el desgaste de maquinaria, con el valor creciente del capital constante en comparación con el variable, unque, a la inversa, cualquier disminución en el costo relativo del capital constante, manteniéndose invariado o aumentando el volumen de sus elementos materiales, influye sobre la elevación de la tasa de ganancia, es decir sobre la reducción pro tanto en el valor del capital constante, en comparación con el capital variable empleado en proporciones decrecientes.

Segundo: la circunstancia de que en las mercancías individuales, cuyo conjunto constituye el producto del capital, el trabajo vivo adicional contenido en ellas se halla en proporción decreciente con los materiales de trabajo contenidos en ellas y los medios de trabajo consumidos en las mismas es decir, la circunstancia de que en ellas se halla objetivada una cantidad constantemente declinante de trabajo vivo adicional, porque con el desarrollo de la fuerza productiva social se requiere menos trabajo para producirlas, tal circunstancia no afecta la relación según la cual se divide en pago e impago el trabajo vivo contenido en la mercancía. Por el contrario. A pesar de disminuir el volumen global del trabajo vivo adicional contenido en ella, aumenta la parte impaga en relación con la parte paga, por descenso absoluto o proporcional de la parte paga; pues el mismo modo de producción que hace disminuir la masa global del trabajo vivo adicional en una mercancía, se halla acompañado por el aumento del plusvalor absoluto y relativo. La baja tendencial de la tasa de ganancia se halla ligada a un aumento tendencial de la tasa del plusvalor, es decir en el grado de explotación del trabajo. Por ello, nada más absurdo que explicar la baja de la tasa de ganancia a [307] partir de un aumento en la tasa del salario, aunque también este caso pueda darse excepcionalmente. Sólo la comprensión de las relaciones que constituyen la tasa de ganancia capacitan a la estadística para efectuar verdaderos análisis acerca de la tasa del salario en diversas épocas y países. La tasa de ganancia no disminuye porque el trabajo se haga más improductivo, sino porque se torna más productivo. Ambas cosas, tanto el aumento en la tasa del plusvalor como la baja en la tasa de ganancia, sólo son formas particulares mediante las cuales se expresa en el modo capitalista de producción la creciente productividad del trabajo.

VI) El aumento del capital accionario

[e]

A los cinco puntos anteriores aún puede agregárseles el siguiente, en el cual, no obstante, no podemos entrar ahora con mayor profundidad. Con el progreso de la producción capitalista, que va de la mano de la aceleración de la acumulación, una parte del capital sólo se calcula y emplea como capital que devenga interés. No en el sentido de que cualquier capitalista que presta capital se conforma con los intereses, mientras que el capitalista industrial se embolsa la ganancia del empresario. Esto en nada afecta el nivel de la tasa general de ganancia, pues para dicha tasa la ganancia es = interés + ganancia de todo tipo + renta de la tierra, cuya distribución entre esas categorías particulares le es indiferente. Sino en el sentido

de que esos capitales, a pesar de estar invertidos en grandes empresas productivas, una vez deducidos todos los costos sólo arrojan pequeños o grandes intereses, los así llamados dividendos. Por ejemplo, en los ferrocarriles. Por lo tanto, no entran en la nivelación de la tasa general de ganancia, ya que arrojan una tasa menor que la tasa media de ganancia. Si lo hicieran, dicha tasa declinaría mucho más aun. Desde el punto de vista teórico se los puede incluir en el cálculo de dicha tasa, y se obtendría entonces una tasa de ganancia menor que la existente en apariencia que es la que en realidad decide a los capitalistas ; sería menor porque justamente en esas empresas el capital constante es máximo en relación con el variable.

[a]

a Título de Engels. (R 1015/1).

[b] b Nota IMEL: Esto es, por debajo del valor de la fuerza trabajo.

[c] c Subtítulo de Engels. (R 1019/1.)

[d] d En Werke "relative [...] Bevölkerung" ("población relativa"). Se trata, sin duda, de un lapsus de Marx o de los diversos editores alemanes.

[1] [78] David Ricardo, "On the Principles of Political Economy and Taxation", 3a. ed., Londres, 1821, cap. VII. - 304.

[2] 36 Aquí tiene razón Adam Smith en contra de Ricardo, quien dice: "Sostienen que la igualdad de las ganancias se producirá en virtud del aumento general de las ganancias, y en mi opinión las ganancias del ramo favorecido rápidamente se someterán al nivel general". ("Works", ed. MacCulloch, p. 73.)

[e] e Sudtítulo de Engels. (R 1023.)

[309]

CAPITULO XV

DESARROLLO DE LAS CONTRADICCIONES

INTERNAS DE LA LEY

I) Generalidades

[a]

En la sección primera de este libro vimos que la tasa de ganancia siempre expresa la tasa de plusvalor más baja de lo que es. Hemos visto ahora que hasta una tasa creciente de plusvalor tiene la tendencia a expresarse en una tasa declinante de ganancia. La tasa de ganancia sólo sería igual a la tasa del plusvalor cuando $c = O$, es decir si todo el capital se desembolsara en salarios. Una tasa decreciente de ganancia sólo indica una tasa decreciente del plusvalor si la relación entre el valor del capital constante y la cantidad de fuerza de trabajo que pone en movimiento a dicho capital constante permanece inalterada, o si ésta ha aumentado con relación al valor del capital constante.

Ricardo, so pretexto de considerar la tasa de ganancia, de hecho sólo considera la tasa del plusvalor, y ésta sólo partiendo del supuesto de que la jornada laboral es, en intensidad y extensión una magnitud constante.

La baja de la tasa de ganancia y la acumulación acelerada sólo son diferentes expresiones del mismo proceso en la medida en que ambas expresan el desarrollo de la fuerza productiva. Por su parte, la acumulación acelera el descenso de la tasa de ganancia, en tanto con ella está dada [310] la concentración de los trabajos en gran escala y, por consiguiente, una más alta composición del capital. Por otra parte, la baja de la tasa de ganancia acelera, a su vez, la concentración del capital y su centralización mediante la expropiación de los capitalistas menores, mediante la expropiación del último resto de productores directos a los cuales aún les queda algo que expropiar. De esa manera se acelera, por otro lado, la acumulación, con arreglo a su masa, aunque con la tasa de ganancia disminuya la tasa de la acumulación. Por otra parte, en tanto la tasa de valorización del capital global, la tasa de ganancia, es el acicate de la producción capitalista (así como la valorización del capital es su único objetivo), su baja torna más lenta la formación de nuevos capitales autónomos, apareciendo así como una amenaza para el desarrollo del proceso capitalista de producción, promueve la sobreproducción, la especulación, las crisis y el capital superfluo, además de la población superflua. Por consiguiente, aquellos economistas que, como Ricardo, consideran como absoluto el modo capitalista de producción, sienten aquí que ese modo de producción se crea una barrera a sí mismo, por lo cual atribuyen esa limitación no a la producción, sino a la naturaleza (en la teoría de la renta). Pero lo importante de su horror a la tasa decreciente de ganancia es la sensación de que el modo capitalista de producción halla en el desarrollo de las fuerzas productivas una barrera que nada tiene que ver con la producción de la riqueza en cuanto tal, y esta barrera peculiar atestigua la limitación y el carácter solamente histórico y transitorio del modo capitalista de producción; atestigua que éste no es un modo de producción absoluto para la producción de la riqueza, sino que, por el contrario, llegado a cierta etapa, entra en conflicto con el desarrollo ulterior de esa riqueza.

De cualquier manera, Ricardo y su escuela sólo tienen en consideración la ganancia industrial, en la cual se incluye el interés. Pero también la tasa de la renta de la tierra tiene tendencia a disminuir a pesar de

que aumenta su masa absoluta y de que también puede aumentar proporcionalmente respecto a la ganancia industrial. (Véase Edward West, quien desarrolló la ley de la renta de la tierra antes que Ricardo.) Si consideramos el capital social global C y llamamos g_1 a la ganancia industrial que queda [311] después de deducirse el interés y la renta de la tierra, i al interés y r a la renta, entonces

$$\frac{pv}{C} = \frac{g_1}{C} + \frac{i}{C} + \frac{r}{C}$$

$$= \frac{g_1}{C} + \frac{i}{C} + \frac{r}{C}$$

C C C C C C

Hemos visto que, aunque en el curso del desarrollo de la producción capitalista pv , la suma global del plusvalor,

pv

aumenta constantemente, no obstante también disminuye

C

constantemente porque C crece con mayor rapidez aun que pv . Por lo tanto, no es en modo alguno una contradicción el que tanto g_1 como i y r puedan aumentar cada cual por su parte,

$$\frac{pv}{C} = \frac{g_1}{C} + \frac{i}{C} + \frac{r}{C}$$

mientras que tanto g_1 como i y r disminuyen

C C C C C

disminuyen incesantemente cada uno por su lado, o bien que g_1 aumente en relación con i , que r aumente con relación a g_1 , o también que aumente en términos relativos con respecto a g_1 y a i . Al aumentar el plusvalor global o la ganancia global $pv = g$, pero disminuyendo al mismo

pv g

tiempo la tasa de ganancia $= \frac{pv}{C}$, la relación de magnitudes

C C

de las partes g_1 , i y r en las que se descompone $pv = g$ puede variar de cualquier manera dentro de los límites dados por la suma global pv , sin que pv

en virtud de ello resulte afectada la magnitud de pv o de C .

C

La variación recíproca de g_1 , i y r es sólo una diferente distribución de pv entre diversos rubros. En consecuencia también pueden aumentar

$$\frac{g_1}{C} + \frac{i}{C} + \frac{r}{C}$$

recíprocamente, o,

C C C

la tasa de ganancia industrial individual, la tasa de interés y la relación entre la renta y el capital global, a pesar de

pv

disminuir, la tasa general de ganancia; solamente sigue

C

pv

siendo condición que la suma de los tres sea $= \frac{pv}{C}$. Si

C

disminuye la tasa de ganancia de 50 % al 25 %, por ejemplo si la composición del capital, con una tasa de plusvalor = 100 %, se modifica de $50c + 50v$ a $75c + 25v$, en el primer caso un capital de 1.000

rendirá una ganancia de 500, y en el segundo un capital de 4.000 rendirá una ganancia de 1.000. pv o g se

ha duplicado, pero g' ha [312] descendido en una mitad. Y si del 50 % anterior 20 eran ganancia, 10 interés y 20 renta, entonces

$$\frac{g}{l} \frac{i}{r} = 20\%, = 10\%, = 20\%.$$

C C C
Si al transformarse la tasa en 25 % las proporciones permanecen constantes, entonces

$$\frac{g}{l} \frac{i}{r} = 10\%, = 5\%, y = 10\%.$$

C C C
 $\frac{g}{l} \frac{i}{r}$
Si en cambio disminuye al 8 % e al 4 %, C C

$\frac{r}{C}$
aumentaría al 13 %. La magnitud proporcional de $\frac{r}{C}$ habría

C
aumentado con respecto a $\frac{g}{l}$ y a $\frac{i}{r}$, pero no obstante g' habría permanecido constante. En ambos supuestos la suma de $\frac{g}{l}$, $\frac{i}{r}$ y $\frac{r}{C}$ habría aumentado, ya que se la produce mediante un capital cuatro veces mayor. Por lo demás, la suposición de Ricardo en el sentido de que originariamente la ganancia industrial (más el interés) se embolsa todo el plusvalor, es histórica y conceptualmente falsa. Por el contrario, es sólo el progreso de la producción capitalista el que 1) entrega a los capitalistas industriales y comerciales toda la ganancia de primera mano para su ulterior distribución y 2) reduce la renta al excedente por encima de la ganancia. Sobre esta base capitalista aumenta a su vez la renta, que es una parte de la ganancia (es decir del plusvalor considerado como producto del capital global), pero no la parte específica del producto que embolsa el capitalista [b].

Suponiendo la existencia de los medios de producción necesarios, es decir de una suficiente acumulación de capital, la creación de plusvalor no halla otro obstáculo que la población obrera si está dada la tasa del plusvalor, es decir el grado de explotación del trabajo, y ningún otro obstáculo que el grado de explotación del trabajo si está dada la población obrera. Y el proceso capitalista de producción consiste esencialmente en la producción de plusvalor, representado en el plusproducto, o en la parte alícuota de las mercancías producidas en la cual el trabajo impago se halla objetivado. Nunca hay que olvidar que [313] la producción de este plusvalor y la reconversión de una parte del mismo en capital, o sea la acumulación, constituye una parte integrante de esta producción del plusvalor es el objetivo directo y el motivo determinante de la producción capitalista. Por eso jamás hay que presentarla como lo que no es, es decir como una producción que tiene por objetivo directo el disfrute o la creación de medios de disfrute para los capitalistas. Al suponer esto se prescinde por entero de su carácter específico, que se presenta en toda su figura medular interna.

La obtención de este plusvalor constituye el proceso directo de producción que, como ya se ha dicho, no tiene otras limitaciones que las arriba indicadas. Una vez objetivada en mercancías la cantidad de plustrabajo susceptible de ser expoliada, el plusvalor está producido. Pero con esta producción del plusvalor sólo queda concluido el primer acto del proceso capitalista de producción, el proceso directo de producción. El capital ha absorbido determinada cantidad de trabajo impago. Con el desarrollo del proceso que se expresa en la baja de la tasa de ganancia, la masa del plusvalor así producido aumenta hasta proporciones monstruosas. Llega entonces el segundo acto del proceso. Debe venderse toda la masa

mercantil, el producto global, tanto la parte que repone el capital constante y el variable como la que representa el plusvalor. Si ello no ocurre o sólo sucede en forma parcial o a precios inferiores a los precios de producción, el obrero habrá sido explotado, ciertamente, pero su explotación no se realizará en cuanto tal para el capitalista, pudiendo estar ligada a una realización nula o sólo parcial del plusvalor expoliado o, más aun, a una pérdida parcial o total de su capital. Las condiciones de la explotación directa y las de su realización no son idénticas. Divergen no sólo en cuanto a tiempo y lugar, sino también conceptualmente. Unas sólo están limitadas por la fuerza productiva de la sociedad, mientras que las otras sólo lo están por la proporcionalidad entre los diversos ramos de la producción y por la capacidad de consumo de la sociedad. Pero esta capacidad no está determinada por la fuerza absoluta de producción ni por la capacidad absoluta de consumo, sino por la capacidad de consumo sobre la base de relaciones antagónicas de distribución, que reduce el consumo de la gran masa de la sociedad a un mínimo solamente modificable dentro de [314] límites más o menos estrechos. Además está limitada por el impulso de acumular, de acrecentar el capital y producir plusvalor en escala ampliada. Esto es una ley para la producción capitalista, dada por las constantes revoluciones en los métodos mismos de producción, la desvalorización de capital existente, vinculada con ellas de manera constante, la lucha competitiva generalizada y la necesidad de mejorar la producción y de expandir su escala, sólo como medio de mantenerse y so pena de sucumbir. Por ello hay que expandir constantemente el mercado, de modo que sus vinculaciones y las condiciones que las regulan asuman cada vez más la figura de una ley natural independiente de los productores, se tornen cada vez más incontrolables. La contradicción interna trata de compensarse por expansión del campo externo de la producción. Pero cuanto más se desarrolla la fuerza productiva, tanto más entra en conflicto con la estrecha base en la cual se fundan las relaciones de consumo. Sobre esta base plena de contradicciones no es en modo alguno una contradicción el que el exceso de capital esté ligado a un creciente exceso de población; pues aunque combinando ambos aumentaría el volumen del plusvalor producido, también aumentaría con ello la contradicción entre las condiciones en las cuales se produce ese plusvalor, y las condiciones en las cuales se lo realiza. Dada determinada tasa de la ganancia, la masa de la ganancia siempre dependerá de la magnitud del capital adelantado. Pero la acumulación está determinada por la parte de dicha masa que se reconvierte en capital. Sin embargo, esa parte, puesto que es igual a la ganancia menos el rédito consumido por el capitalista, no sólo dependerá del valor de dicha masa, sino también de la baratura de las mercancías que el capitalista puede comprar con ella en parte, de las mercancías que entran en su consumo, en su rédito, y en parte de las que entran en su capital constante. (En este caso se supone al salario como dado.) La masa del capital que el obrero pone en movimiento, y cuyo valor conserva y hace reaparecer en el producto en virtud de su trabajo, es totalmente diferente del valor que aquél agrega. Si la masa del capital es = 1.000 y el trabajo agregado = 100, el capital reproducido será = 1.100. Si la masa es = 100 y el trabajo agregado = 20, el capital reproducido será = 120. La tasa de ganancia [315] será en el primer caso = 10 %, y en el segundo = 20 %. Y sin embargo puede acumularse más a partir de 100 que a partir de 20. Y así avanza la corriente del capital (al margen de su desvalorización por acrecentamiento de la fuerza productiva) o su acumulación en relación con la pujanza que ya posee, y no en relación con el nivel de la tasa de ganancia. Una elevada tasa de ganancia, en la medida en que se base en una elevada tasa de plusvalor es posible si la jornada laboral es muy prolongada, a pesar de ser improductivo [c] el trabajo; es posible porque las necesidades de los obreros son sumamente exiguas, y por consiguiente muy bajo el salario medio, aunque el trabajo sea improductivo [c]. El bajo nivel del salario corresponderá a la falta de energía de los obreros. En este proceso el capital acumula con lentitud, a pesar de la elevada tasa de

ganancia. La población está estancada, y el tiempo de trabajo que cuesta el producto es grande, aunque el salario pagado al obrero sea pequeño.

La tasa de ganancia disminuye no porque se explote menos al obrero, sino porque en general se emplea menos trabajo en relación con el capital empleado.

Si, tal como se ha demostrado, coincide un descenso en la tasa de ganancia con el aumento en la masa de la ganancia, el capitalista se apropiará de una parte mayor de producto anual del trabajo bajo la categoría de capital (como reposición de capital consumido), y de una parte relativamente menor bajo la categoría de ganancia. De ahí la fantasía del cura Chalmers, [1] en el sentido de que cuanto menor sea la parte del producto anual que los capitalistas gasten como capital, tanto mayores serán las ganancias que engullan; a cuyos efectos acude en su auxilio la iglesia estatal, velando por el consumo, en lugar de la capitalización, de una gran parte del plusproducto. El cura confunde la causa y el efecto. Por lo demás, la masa de la ganancia incluso si la tasa es menor también aumenta con la magnitud del capital desembolsado. Sin embargo, esto condiciona al mismo tiempo la concentración del capital, puesto que ahora las condiciones de producción imponen el empleo masivo de capital. Asimismo condiciona su centralización, es decir que los capitalistas grandes devoren a los pequeños, y la descapitalización de estos últimos. [316] Se trata una vez más sólo que elevada a la segunda potencia de la escisión entre las condiciones de trabajo y los productores, entre quienes se cuentan aún estos pequeños capitalistas, ya que para ellos su propio trabajo todavía tiene importancia, en general, el trabajo del capitalista se halla en proporción inversa a la magnitud de su capital, es decir al grado en el cual es capitalista. Esta escisión entre las condiciones de trabajo, por una parte, y los productores, por la otra, es lo que constituye el concepto del capital: se inaugura con la acumulación originaria (libro I, cap. XXIV), aparece luego como proceso constante en la acumulación y concentración del capital y se manifiesta aquí finalmente como centralización de capitales ya existentes en pocas manos y descapitalización de muchos (que bajo esta forma modificada se presenta ahora la expropiación) [d] "Concentración de capitales. Acumulación de los grandes capitales por destrucción de los pequeños. Atracción y disolución de los eslabones intermedios entre el capital y el trabajo. No es otra cosa que la última forma apogeo del proceso que transmuta las condiciones de trabajo en capital y que multiplica y reproduce el capital en escala ampliada; separa de sus propietarios los capitales constituidos en numerosos puntos de la sociedad, por último, y los centraliza en manos de los grandes capitalistas. Con esta forma extrema del antagonismo, la producción se ve transformada en producción social, aunque bajo un aspecto desfigurado. Trabajo social y, en el proceso concreto de trabajo, empleo colectivo de los instrumento de producción. En cuanto funcionarios del proceso que acelera al mismo tiempo esa producción social y el desarrollo de las fuerzas productivas, los capitalistas se vuelven superfluos en la medida en que, por vía de la sociedad, se apropian de la ganancia y en que, como propietario de esas riquezas sociales, adoptan la figura comandantes del trabajo social. Experimentan la misma suerte que los señores feudales en el advenimiento de la sociedad burguesa: sus exigencias, vueltas superfluas al mismotiempos que sus servicios, se han transmutado en simples privilegios, anacrónicos e irracionales, y es eso lo que apresuró su ruina". (Véase R 1029/1.). Este proceso pronto provocaría el colapso de la producción capitalista, si no operasen constantemente tendencias contrarrestantes con un efecto descentralizador, junto a la fuerza centrípeta.

[317]

II) Conflicto entre expansión de la producción y
valorización

[e]

El desarrollo de la fuerza productiva social del trabajo se revela en dos aspectos: en primer lugar, en la magnitud de las fuerzas productivas ya producidas, en el volumen de valor y la masa de las condiciones de producción bajo las cuales tiene lugar la nueva producción, y la magnitud absoluta del capital productivo ya acumulado; en segundo lugar, en la relativa exigüidad de la parte de capital desembolsada en el salario con relación al capital global, es decir en la relativa exigüidad del trabajo vivo que se requiere para la reproducción y valorización de un capital dado, para la producción en masa. Esto supone al mismo tiempo una concentración del capital.

Con referencia a la fuerza de trabajo empleada, el desarrollo de la fuerza productiva vuelve a manifestarse en dos aspectos: primero, en el aumento del plustrabajo, es decir en la abreviación del tiempo de trabajo necesario que se requiere para la reproducción de la fuerza de trabajo. Segundo, en la disminución de la cantidad de fuerza de trabajo (número de obreros) que se emplea, en general, para poner en movimiento un capital dado.

Ambos movimientos no sólo corren parejas, sino que se condicionan recíprocamente, son manifestaciones en las que se expresa una misma ley. Sin embargo, influyen en sentido opuesto sobre la tasa de ganancia. La masa global de la ganancia es igual a la masa global del plusvalor, y la

$\frac{pv}{C}$ plusvalor

tasa de ganancia = = .

C capital global adelantado

Pero el plusvalor, en cuanto suma global, está determinado en primer lugar por su tasa, pero en segunda instancia por la masa del trabajo simultáneamente empleado con [318] esa tasa, o lo que es lo mismo, por la magnitud del capital variable. En un sentido aumenta uno de los factores, la tasa del plusvalor, en el otro disminuye (relativa o absolutamente) el otro factor el número de obreros. En tanto el desarrollo de la fuerza productiva f hace disminuir la parte paga del trabajo empleado, acrecienta el plusvalor porque acrecienta su tasa, pero en la medida en que hace disminuir la masa global del trabajo empleado por un capital dado, hace disminuir el factor del número por el cual se multiplica la tasa del plusvalor para obtener su masa. Dos obreros que trabajan 12 horas diarias, no pueden producir la misma masa de plusvalor que 24 obreros que sólo trabajan 2 horas cada cual, inclusive si pudiesen vivir del aire, por lo cual no tendrían que trabajar en absoluto para sí mismos. Por eso, en este aspecto la compensación de la mengua en el número de obreros mediante el incremento del grado de explotación del trabajo encuentra ciertos límites insuperables; por lo tanto puede ciertamente obstaculizar la baja de la tasa de ganancia, pero no anularla.

Por consiguiente, con el desarrollo del modo capitalista de producción disminuye la tasa de la ganancia, mientras que su masa aumenta al aumentar la masa del capital empleado. Dada la tasa, la masa absoluta en que aumenta el capital dependerá de la magnitud actual del mismo. Pero, por otra parte, dada esta magnitud, la relación en la cual aumenta, la tasa de su crecimiento, depende de la tasa de ganancia. El incremento de la fuerza productiva (que, por lo demás, y como ya se indicara, siempre corre paralelo a la desvalorización del capital existente) sólo puede hacer aumentar directamente la magnitud de valor del capital si incrementa, por elevación de la tasa de ganancia, la parte de valor del producto anual que se reconvierte en capital. En la medida en que entra en consideración la fuerza productiva del trabajo, esto sólo puede ocurrir (ya que esa fuerza productiva nada tiene que ver directamente con el valor del capital existente) en tanto de ese modo se eleve el plusvalor relativo o se reduzca el valor del capital constante, es decir que se abaraten las mercancías que entran en la reproducción de la fuerza de [319] trabajo o en los elementos del capital constante. Pero ambas cosas implican una desvalorización del capital existente,

y ambas cosas corren parejas con la reducción de capital variable respecto al capital constante. Ambas cosas provocan la baja en la tasa de ganancia, y ambas enlentece esa baja. Además, en tanto un aumento en la tasa de ganancia causa un aumento en la demanda de trabajo influye sobre el aumento de la población obrera y por ende del material explotable, esto gracias al cual el capital se convierte en capital. Pero el desarrollo de la fuerza productiva del trabajo contribuye indirectamente al acrecentamiento del valor de capital existente, al hacer aumentar el volumen y la variedad de los valores de uso en los que se presenta el mismo valor de cambio, y que constituyen el sustrato material, los elementos materiales del capital, los objetos materiales los que consiste directamente el capital constante, y cuando menos indirectamente el capital variable. Con el mismo trabajo se crean más cosas que pueden ser transformadas en capital, al margen de su valor de cambio. Cosas que pueden servir para absorber trabajo adicional, es decir también plus-trabajo adicional, y de esa manera constituir capital adicional. La masa de trabajo que puede comandar el capital no depende de su valor, sino de la masa de materias primas y auxiliares, de la maquinaria y de los elementos del capital fijo, de los medios de subsistencia que componen ese capital, cualquiera que sea el valor de todos esos componentes. Al aumentar de esa manera masa del trabajo empleado, y en consecuencia también del plus-trabajo, también aumenta el valor del capital reproducido y el plusvalor [2] nuevo que le ha sido adicionado.

Pero estos dos factores comprendidos en el proceso de acumulación no sólo deben considerarse en la calma yuxtaposición dentro de la cual los trata Ricardo, los mismo implican una contradicción que se manifiesta en tendencias y manifestaciones contradictorias. Las fuerzas impulsoras antagónicas operan a la vez unas contra otras.

Simultáneamente con los estímulos para el aumento real de la población obrera, emanados del aumento en la parte del producto social global que actúa como capital, operan las fuerzas impulsoras que crean una sobrepoblación solamente relativa.

[320] Simultáneamente con la baja de la tasa de la ganancia aumenta la masa de los capitales, y corre parejas con ella una desvalorización del capital ya existente que contiene esta baja y da un impulso acelerante a la acumulación de valor de capital.

Simultáneamente con el desarrollo de la fuerza productiva se eleva cada vez más la composición del capital, disminuye relativamente la parte variable con respecto a la parte constante.

Estas diversas influencias se hacen sentir, ora de manera más yuxtapuesta en el espacio, ora de manera más sucesiva en el tiempo, el conflicto entre las fuerzas impulsoras antagónicas se desahoga periódicamente mediante crisis. Éstas siempre son sólo soluciones violentas momentáneas de las contradicciones existentes, erupciones violentas que restablecen por el momento el equilibrio perturbado. Expresada de una manera totalmente general, la contradicción consiste en que el modo capitalista de producción implica una tendencia al desarrollo absoluto de las fuerzas productivas, con prescindencia del valor y del plusvalor encerrado en él, y haciendo abstracción asimismo de las relaciones sociales dentro de las cuales se efectúa la producción capitalista; mientras que, por otra parte, tiene como finalidad la conservación del valor de capital existente y su valorización en medida extrema (es decir, el acrecimiento constantemente acelerado de ese valor). Su carácter específico está orientado hacia el valor existente de capital en cuanto medio para la mayor valorización posible de dicho valor. Los métodos mediante los cuales lo logra incluyen: disminución de la tasa de ganancia, desvalorización del capital ya existente y desarrollo de las fuerzas productivas del trabajo a expensas de las fuerzas productivas ya producidas. La desvalorización periódica del capital ya existente, que es un medio inmanente al modo capitalista de producción para contener la baja en la tasa de ganancia y para acelerar la acumulación de valor de capital

mediante la formación de capital nuevo, perturba las condiciones dadas dentro de las cuales se lleva a cabo el proceso de circulación y reproducción del capital, por lo cual está acompañada por paralizaciones súbitas y crisis del proceso de producción.

[321] La disminución relativa del capital variable con respecto al constante, que corre parejas con el desarrollo de las fuerzas productivas, incentiva el crecimiento de la población obrera, mientras crea permanentemente una sobrepoblación artificial. La acumulación del capital, considerada con arreglo al valor, resulta enlentecida por la disminución de la tasa de ganancia, para acelerar aun más la acumulación del valor de uso, mientras que ésta, a su vez imprime un movimiento acelerado a la acumulación con arreglo al valor.

La producción capitalista tiende constantemente a superar estos límites que le son inmanentes, pero sólo lo consigue en virtud de medios que vuelven a alzar ante ella esos mismos límites, en escala aun más formidable.

El verdadero límite de la producción capitalista lo es el propio capital; es éste: que el capital y su autovalorización aparece como punto de partida y punto terminal, con motivo y objetivo de la producción, que la producción sólo es producción para el capital, y no a la inversa, que los medios de producción son meros medios para un desenvolvimiento constantemente ampliado del proceso vital, en beneficio de la sociedad de los productores. Los límites dentro de los cuales únicamente puede moverse la conservación y valorización del valor de capital, las que se basan en la expropiación y empobrecimiento de la gran masa de los productores, esos límites entran, por ello, constantemente en contradicción con los métodos de producción que debe emplear el capital para su objetivo, y que apuntan hacia un aumento ilimitado de la producción, hacia la producción como fin en sí mismo, hacia un desarrollo incondicional de las fuerzas productivas sociales del trabajo. El medio desarrollo incondicional de las fuerzas productivas sociales entra en constante conflicto con el objetivo limitado, el de la valorización del capital existente. Por ello, si el modo capitalista de producción es un medio histórico para desarrollar la fuerza productiva material y crear el mercado mundial que le corresponde, es al mismo tiempo la constante contradicción entre esta su misión histórica y las relaciones sociales de producción correspondientes a dicho modo de producción.

[322]

III) Exceso de capital con exceso de población [g]

Con la baja de la tasa de ganancia aumenta el mínimo de capital requerido en manos del capitalista individual para un empleo productivo del trabajo; es el capital requerido tanto para su explotación en general, como para que el tiempo de trabajo empleado sea el tiempo de trabajo necesario para la producción de las mercancías, esto es, no sobrepase el promedio del tiempo de trabajo socialmente necesario para producirlas. Y al mismo tiempo aumenta la concentración, porque más allá de determinados límites, un gran capital con una tasa pequeña de ganancia acumula con mayor rapidez que un capital pequeño con una gran tasa de ganancia. Por su parte, esta creciente concentración provoca a su vez, llegado cierto nivel, una nueva baja de la tasa de ganancia. Ello hace que el grueso de los pequeños capitales fragmentarios se vea lanzado a los carriles de la aventura: la especulación, las estafas crediticias y accionarias, las crisis. Lo que ha dado en llamarse la plétora del capital siempre se refiere fundamentalmente a la plétora de aquel capital para el cual la baja en la tasa de la ganancia no resulta compensada por su masa y éste es siempre el cargo de las ramificaciones nuevas de capital, de creación reciente o a la plétora que estos capitales incapaces de por sí para una acción autónoma pone a disposición de los grandes ramos de los negocios en la forma del crédito. Esta plétora del capital surge de

las mismas circunstancias que producen una sobrepoblación relativa, por lo cual es un fenómeno complementario de este último, a pesar de hallarse situados ambos en polos opuestos: el capital desocupado por un lado, y la población obrera desocupada por el otro.

Por ello, la sobreproducción de capital, y no de mercancías individuales pese a que la sobreproducción de capital siempre implica la sobreproducción de mercancías no significa otra cosa que la sobreacumulación de capital. Para entender qué significa esta sobreacumulación (su examen detallado se realiza más adelante) no hay más que suponerla absoluta. ¿Cuándo sería absoluta la sobreproducción del capital? ¿Más exactamente, una sobreproducción que no se extienda a este, aquel o a un par de [323] terrenos importantes de la producción, sino que fuese absoluta en sus propias dimensiones, es decir que englobase todos los terrenos de la producción?

Tendríamos una sobreproducción absoluta de capital en cuanto el capital adicional para los fines de la producción capitalista fuese = 0. Pero la finalidad de la producción capitalista es la valorización del capital, es decir la apropiación de plusvalía, la producción de plusvalor, de ganancia. Por lo tanto, apenas hubiese aumentado el capital en una relación para con la población obrera en la cual no pudiesen ampliarse ni el tiempo absoluto de trabajo que proporciona esa población, ni el tiempo relativo de plusvalía (de cualquier modo, esta última ampliación no sería practicable en el caso de que la demanda de trabajo fuese tan intensa, es decir con una tendencia al aumento de los salarios); es decir, si el capital acrecido sólo produjera la misma masa o incluso una masa menor de plusvalor que antes de su crecimiento, entonces tendría lugar una sobreproducción absoluta de capital; es decir que el capital incrementado $C + C$ no produciría mayor ganancia, o incluso produciría una ganancia menor, que el capital C antes de su incremento en C . En ambos casos también se verificaría una intensa y repentina baja en la tasa general de ganancia, pero esta vez a causa de una modificación en la composición del capital que no se debería al desarrollo de la fuerza productiva, sino a un aumento en el valor dinerario del capital variable (a causa del aumento salarial) y a la correspondiente merma de la proporción entre el plusvalía y el trabajo necesario.

En la realidad, las cosas se presentarían de tal modo que una parte del capital se hallaría total o parcialmente inactivo (porque para poder valorizarse primeramente tendría que desplazar de su posición al capital que ya se halla en funciones), mientras que la otra parte, a causa de la presión del capital desocupado o semiocupado, se valorizaría a una tasa más baja de la ganancia. Para ello resultaría indiferente que una parte del capital adicional ocupase el lugar del capital antiguo, pasando éste a ocupar un lugar en el capital adicional. Siempre tendríamos por un lado la antigua suma de capital, y por el otro la suma adicional. La baja en la tasa de ganancia estaría acompañada en este caso por una disminución absoluta en la masa de ganancias, puesto que bajo nuestros supuestos no sería [324] posible aumentar la masa de la fuerza de trabajo empleada ni acrecentar la tasa de plusvalor, es decir que tampoco podría incrementarse la masa del plusvalor. Y la masa disminuida de ganancias debería calcularse sobre un capital global aumentado. Pero suponiendo también que el capital ocupado prosiguiese valorizándose con la antigua tasa de ganancia, es decir que la masa de ganancias permanecería constante, seguiría calculándose aún sobre un capital global acrecentado, y también esto implica una baja de la tasa de ganancia. Si un capital global de 1.000 arrojaba una ganancia de 100, y luego de su aumento a 1.500 también arroja solamente 100, en el segundo caso 1.000 ya sólo rendirán $66 \frac{2}{3}$. La valorización del antiguo capital habría disminuido en forma absoluta. Bajo las nuevas circunstancias, el capital = 1.000 no rendiría más ganancia que antes un capital = $666 \frac{2}{3}$.

Pero resulta claro que esta desvalorización efectiva del capital primitivo no podría producirse sin una

lucha, que el capital adicional **C** no podría actuar como capital sin lucha alguna. La tasa de ganancia no disminuiría a causa de la competencia resultante de la sobreproducción de capital. Sino que, por el contrario, ahora se desencadenaría la lucha competitiva, porque la disminución de la tasa de ganancia y la sobreproducción de capital emanan de las mismas circunstancias. Los antiguos capitalistas actuantes dejarían más o menos en barbecho la parte de **C** que se hallara en sus manos, para no desvalorizar ellos mismos su capital originario y no reducir su lugar dentro del campo de la producción, o la emplearían para desplazar, incluso con pérdidas momentáneas, la inactividad del capital adicional hacia los nuevos intrusos y, en general, hacia sus competidores.

La parte de **C** que se encontrara en nuevas manos trataría de ocupar su sitio a expensas del antiguo capital y de lograrlo en parte dejando inactiva una parte del antiguo capital, obligándolo a cederle el antiguo lugar, y hasta ocupando el sitio del capital adicional sólo parcialmente ocupado o desocupado por completo.

En todos los casos debería verificarse una inactivación del antiguo capital, en su condición de capital, en tanto deba funcionar y valorizarse como capital. La lucha de la competencia decidiría qué parte resultaría especialmente afectada por esta inactivación. Mientras todo marcha bien, [325] la competencia, tal como se revela en la nivelación de la tasa general de ganancia, actúa como una cofradía práctica de la clase capitalista, de modo que ésta se reparte comunitariamente, y en proporción a la magnitud de la participación de cada cual, el botín colectivo. Pero cuando ya no se trata de dividir ganancias sino de dividir pérdidas, cada cual trata de reducir en lo posible su participación en las mismas, y de endosársela a los demás. La pérdida es inevitable para la clase. Pero la cantidad que de ella ha de corresponderle a cada cual, en qué medida ha de participar en ella, se torna entonces en cuestión de poder y de astucia, y la competencia se convierte a partir de ahí en una lucha entre hermanos enemigos. Se hace sentir entonces el antagonismo entre el interés de cada capitalista individual y el de la clase de los capitalistas, del mismo modo que antes se imponía prácticamente la identidad de esos intereses a través de la competencia.

¿Cómo se habría de dirimir este conflicto, pues, y restablecer las condiciones correspondientes al movimiento "sano" de la producción capitalista? La manera de llegar a esta componenda ya se halla contenida en el simple planteamiento del conflicto que se trata de dirimir. La misma incluye el poner en barbecho y hasta aniquilar una parte de capital por el monto de valor de todo el capital adicional **C**, o siquiera por una porción de ese monto. Pese a que tal como surge ya de la exposición del conflicto la distribución de esa pérdida no se extiende en modo alguno de manera uniforme a los diferentes capitales particulares, sino que en una lucha competitiva se decide de qué manera se distribuyen las pérdidas, en forma sumamente desigual y diversa, según las ventajas particulares o las posiciones ya conquistadas, de modo que un capital resulta inactivado, otro aniquilado, un tercer capital sólo experimenta pérdidas relativas o sólo sufre una desvalorización transitoria, etcétera.

Pero bajo cualquier circunstancia el equilibrio se establecería por inactivación e incluso por aniquilación de capital en mayor o menor medida. Esto se extendería en parte a la sustancia material del capital; es decir que una parte de los medios de producción, capital fijo y circulante, no funcionaría, no operaría como capital; se paralizaría una parte de las empresas productivas iniciadas. Si bien, en este aspecto, el tiempo ataca y deteriora todos los medios [325] de producción (con excepción del suelo), en este caso se verificaría como consecuencia de la paralización funcional, una destrucción real mucho más intensa de medios de producción. Sin embargo, el efecto principal en este aspecto sería que esos medios de producción dejasen de actuar como medios de producción; una destrucción más breve o más prolongada de su función en cuanto medios de producción.

La destrucción principal y con el carácter más agudo tendría lugar con relación al capital, en tanto posee atributos de valor, con relación a los valores de capital. La parte del valor de capital que sólo se encuentra en la forma de asignación es sobre futuras participaciones en el plusvalor, en la ganancia de hecho como meros títulos de deuda sobre la producción bajo diversas formas, resulta desvalorizada de inmediato con la disminución de las entradas sobre las cuales está calculada. Una parte del oro y de la plata acuñados se halla inactiva, no funciona como capital. Una parte de las mercancías que se encuentran en el mercado sólo puede llevar a cabo su proceso de circulación y reproducción en virtud de que sus precios se contraen enormemente, es decir por desvalorización del capital que representa. De la misma manera, los elementos del capital fijo resultan más o menos desvalorizados. A ello se suma que determinadas relaciones presupuestas de precios condicionan el proceso de reproducción, y que en virtud de ello este proceso, a causa de la baja general de los precios, entra en un estado de paralización y desequilibrio. Esta perturbación y estancamiento paralizan la función del dinero como medio de pago función dada simultáneamente con el desarrollo del capital y basada en aquellas relaciones presupuestas de precios interrumpen en cien puntos la cadena de las obligaciones de pago en determinados plazos, resultan intensificados aun por el consiguiente colapso del sistema crediticio desarrollado al mismo tiempo que el capital, y conducen de esta manera a violentas y agudas crisis, súbitas desvalorizaciones forzadas y un estancamiento y perturbación [h] reales del proceso de reproducción, y con ello a una mengua efectiva de la reproducción.

[327] Pero al mismo tiempo habrían entrado en juego otras fuerzas impulsoras. La paralización de la producción habría dejado inactiva una parte de la clase obrera, y con ella habría colocado a la parte ocupada en situaciones en las cuales tendría que tolerar una rebaja de su salario, incluso por debajo del término medio, operación ésta que para el capital tiene exactamente el mismo efecto que si se hubiese aumentado el plusvalor relativo o absoluto manteniéndose el salario medio. La era de prosperidad habría favorecido los matrimonios entre obreros y disminuido la proporción en que se diezma su descendencia, circunstancias que, por mucho que puedan implicar un aumento real de la población, no suponen en cambio un aumento de la población realmente trabajadora, aunque en la relación entre los obreros y el capital actúan exactamente como si hubiese aumentado el número de los obreros efectivamente en funciones. Por su parte, la baja de precios y la lucha de la competencia hubiesen dado a todos los capitalistas un incentivo para hacer descender el valor individual de su producto global por debajo de su valor general [i] mediante la utilización de nuevas máquinas, de nuevos métodos perfeccionados de trabajo, de nuevas combinaciones, es decir para acrecentar la fuerza productiva de una cantidad de trabajo dada, hacer disminuir la relación entre el capital variable y el constante, y con ello liberar obreros, en suma, para crear una sobrepoblación artificial. Además, la desvalorización de los elementos del capital constante sería, de por sí, un elemento que implicaría la elevación de la tasa de ganancia. La masa del capital constante empleado habría aumentado con respecto al variable, pero el valor de dicha masa podría haber disminuido. El estancamiento verificado en la producción habría preparado una ulterior ampliación de la misma, dentro de los límites capitalistas.

Y de este modo se recorrería nuevamente el círculo vicioso. Una parte del capital desvalorizada por paralización funcional, recuperaría su antiguo valor. Por lo demás se recorrería nuevamente el mismo círculo vicioso con condiciones de producción ampliadas, con un mercado expandido y con una fuerza productiva acrecentada.

[328] Pero incluso bajo el supuesto extremo del que partimos, la sobreproducción absoluta de capital no es una sobreproducción absoluta en general, no es una sobreproducción absoluta de medios de

producción. Sólo es una sobreproducción de medios de producción en la medida en que éstos funcionan como capital, y por consiguiente deben implicar, en relación con su valor, acrecentado al acrecentarse su masa, una valorización de dicho valor, deben generar un valor adicional.

Pero no obstante sería sobreproducción, porque el capital sería incapaz de explotar el trabajo con un grado de explotación condicionado por el desarrollo "sano", "normal" del proceso de producción capitalista, con un grado de explotación que acrecienta por lo menos la masa de la ganancia con el crecimiento de la masa del capital empleado, es decir, que excluye el hecho de que la tasa de ganancia disminuya en la misma medida en que aumenta el capital, o incluso que la tasa de ganancia disminuya más rápidamente de lo que crece el capital.

Una sobreproducción de capital jamás significa otra cosa que una sobreproducción de medios de producción, medios de trabajo y medios de subsistencia que puedan actuar como capital, es decir que puedan ser empleados para la explotación del trabajo con un grado de explotación dado, pues la disminución de ese grado de explotación por debajo de un punto dado provoca perturbaciones y paralizaciones del proceso de producción capitalista, crisis y destrucción de capital. No constituye una contradicción el que esta sobreproducción de capital esté acompañada por una sobrepoblación relativa más o menos grande. Las mismas circunstancias que han elevado la fuerza productiva del trabajo, aumentado la masa de los productos mercantiles, expandido los mercados, acelerado la acumulación del capital, tanto respecto a su masa como a su valor, y rebajado la tasa de ganancia, las mismas circunstancias han generado una sobrepoblación relativa y la generan constantemente, una sobrepoblación de obreros que el capital excedente no emplea a causa del bajo grado de explotación del trabajo con el cual únicamente podría empleársela, o cuando menos a causa de la baja tasa de ganancia que arrojaría en caso de un grado de explotación dado.

[329] Si se envía capital al exterior, ello no ocurre porque sea absolutamente imposible ocuparlo en el interior. Sucede porque en el exterior puede ocupárselo con una tasa más elevada de ganancia. Pero éste es un capital absolutamente excedentario para la población obrera ocupada y para el país dado en general. Existe como tal junto a la población relativamente excedentaria, y ello sólo constituye un ejemplo de cómo ambos coexisten y se condicionan recíprocamente.

Por otra parte, la baja de la tasa de ganancia, vinculada con la acumulación, provoca necesariamente una lucha competitiva. La compensación de la mengua de la tasa de ganancia mediante el incremento de la masa de la ganancia sólo tiene validez para el capital global de la sociedad y para los grandes capitalistas, sólidamente instalados. El nuevo capital adicional, que funciona en forma autónoma, no se encuentra con ninguna de esta clase de condiciones supletorias, debe luchar por conquistarlas, y de este modo la baja en la tasa de ganancia suscita la lucha de competencia entre los capitales, y no a la inversa. Sin embargo, esta lucha competitiva se halla acompañada por un transitorio aumento salarial y una temporaria disminución de la tasa de ganancia, mengua que deriva de ese aumento. Otro tanto se manifiesta en la sobreproducción de mercancías, en el abarrotamiento de los mercados. Puesto que el fin del capital no es la satisfacción de las necesidades, sino la producción de ganancias, y puesto que sólo logra esta finalidad en virtud de métodos que regulan el volumen de la producción con arreglo a la escala de la producción, y no a la inversa, debe producirse constantemente una escisión entre las restringidas dimensiones del consumo sobre bases capitalistas y una producción que tiende constantemente a superar esa barrera que le es inmanente. Por lo demás, el capital se compone de mercancías, y por ello la sobreproducción de capital implica la sobreproducción de mercancías. De ahí el curioso fenómeno de que los mismos economistas que niegan la sobreproducción de mercancías, admitan la de capital. Si se dice que dentro de

los diversos ramos de la producción no se da una sobreproducción general, sino una desproporción, ello no significa sino que, dentro de la producción capitalista, la proporcionalidad entre los diversos ramos de la producción se establece como un proceso constante a partir de la [330] desproporcionalidad, al imponérsele aquí la relación de la producción global, como una ley ciega, a los agentes de la producción, y no sometiéndose a su control colectivo como una ley del proceso de producción captada por su intelecto asociado, y de ese modo dominada. Además, de esa manera se exige que países en los cuales el modo capitalista de producción no está desarrollado, hayan de consumir y producir en un grado adecuado a los países del modo capitalista de producción. Si se dice que la sobreproducción es sólo relativa, ello es totalmente correcto, pero ocurre que todo el modo capitalista de producción es sólo un modo de producción relativo, cuyos límites no son absolutos, pero que sí lo son para él, sobre su base. ¿Cómo, de otro modo, podría faltar la demanda de las mismas mercancías de que carece la masa del pueblo, y cómo sería posible tener que buscar esa demanda en el extranjero, en mercados más distantes, para poder pagar a los obreros del propio país el promedio de los medios de subsistencia imprescindibles? Porque sólo en este contexto específico, capitalista, el producto excedentario adquiere una forma en la cual su poseedor sólo puede ponerlo a disposición del consumo en tanto se reconvierta para él en capital. Por último, si se dice que, en última instancia, los capitalistas sólo tienen que intercambiar entre sí sus mercancías y comérselas, se olvida todo el carácter de la producción capitalista, y se olvida asimismo que se trata de la valorización del capital, y no de su consumo. En suma, todos los reparos contra las manifestaciones palpables de la sobreproducción (manifestaciones éstas que no se preocupan por tales reparos) apuntan a señalar que los límites de la producción capitalista no son limitaciones de la producción en general, y por ello tampoco lo son de este modo específico de producción, el capitalista. Pero la contradicción de este modo capitalista de producción consiste precisamente en su tendencia hacia el desarrollo absoluto de las fuerzas productivas, la cual entra permanentemente en conflicto con las condiciones específicas de producción dentro de las cuales se mueve el capital, y que son las únicas dentro de las cuales puede moverse.

No se producen demasiados medios de subsistencia en proporción a la población existente; por el contrario. Se producen demasiado pocos como para satisfacer decente y humanamente al grueso de la población.

[331] No se producen demasiados medios de producción para ocupar a la parte de la población capaz de trabajar; por el contrario. En primer lugar, se produce una parte demasiado grande de la población que de hecho no es capaz de trabajar, que por sus circunstancias se ve reducida a la explotación del trabajo ajeno o a ejecutar trabajos que sólo pueden considerarse tales dentro de un modo miserable de producción. En segundo lugar no se producen suficientes medios de producción como para que toda la población capaz de trabajar pueda hacerlo bajo las condiciones más productivas, es decir como para que su tiempo absoluto de trabajo resulte abreviado por la masa y la eficacia de capital constante empleado durante el tiempo de trabajo.

Pero periódicamente se producen demasiados medios de trabajo y de subsistencia como para hacerlos actuar en calidad de medios de explotación de los obreros a determinada tasa de ganancia. Se producen demasiadas mercancías para poder realizar el valor y el plusvalor contenidos o encerrados en ellas, bajo las condiciones de distribución y consumo dadas por la producción capitalista y reconvertirlo en nuevo capital, es decir para llevar a cabo este proceso sin explosiones constantemente recurrentes.

No se produce demasiada riqueza. Pero periódicamente se produce demasiada riqueza en sus formas capitalistas antagónicas.

La limitación del modo capitalista de producción se manifiesta:

1) En el hecho de que el desarrollo de la fuerza productiva del trabajo genera, en el caso de la baja de la tasa de ganancia, una ley que en cierto punto se opone con la mayor hostilidad al propio desarrollo de esa fuerza productiva, por lo cual hay que superarla constantemente por medio de crisis.

2) En el hecho de que la apropiación de trabajo impago y la proporción entre ese trabajo impago y el trabajo objetivado en general o, expresado en términos capitalistas, que la ganancia y la proporción entre esa ganancia y el capital empleado es decreciente, determinado nivel de la tasa de ganancia decidan acerca de si se debe expandir o restringir la producción, en lugar de ser lo decisivo a este respecto la relación entre la producción y las necesidades sociales, las necesidades de los seres humanos socialmente desarrollados. Por ello surgen limitaciones para la [332] producción, ya en un punto de expansión de la misma que, a la inversa, bajo el otro supuesto aparecería como sumamente insuficiente. La producción se detiene no allí donde esa detención se impone en virtud de la satisfacción de las necesidades, sino donde lo ordena la producción y realización de ganancias.

Si disminuye la tasa de ganancia, por una parte se pone en tensión el capital para que el capitalista individual, mediante la utilización de mejores métodos, etc., pueda hacer disminuir el valor individual de sus distintas mercancías por debajo de su valor social medio y de este modo, con un precio de mercado determinado, obtener una ganancia extraordinaria, por el otro lado se producen estafas y especulaciones y un fomento general de las mismas, mediante empeñosos ensayos de nuevos métodos de producción, nuevas inversiones de capital, nuevas aventuras para asegurarse alguna ganancia extraordinaria, independiente del promedio general y que se eleve por encima de éste.

La tasa de ganancia, es decir el incremento proporcional de capital es especialmente importante para todas las derivaciones nuevas del capital que se agrupan de manera autónoma. Y en cuanto la formación de capital cayese exclusivamente en manos de unos pocos grandes capitales definitivamente estructurados, para los cuales la masa de la ganancia compensara la tasa de la misma, el fuego que anima la producción se habría extinguido por completo. En ese caso, la producción se adormecería. La tasa de ganancia es la fuerza impulsora en la producción capitalista, y sólo se produce lo que se puede producir con ganancia y en la medida en que pueda producirse con ganancia. De ahí el temor de los economistas ingleses a la disminución de la tasa de ganancia. El hecho de que la mera posibilidad inquiete a Ricardo, demuestra precisamente su profunda comprensión de las condiciones de la producción capitalista. Lo que se le reprocha el hecho de que, al considerar la producción capitalista, se despreocupe de los "hombres" y sólo tenga en cuenta el desarrollo de las fuerzas productivas, cualquiera que sea el precio que por él se pague en materia de sacrificios en hombres y valores de capital es precisamente lo que tiene de importante. El desarrollo de las fuerzas productivas del trabajo social es la misión histórica y la justificación del capital. Precisamente con él crea inconscientemente las [333] condiciones materiales para una forma de producción superior. Lo que desasosiega a Ricardo es que la tasa de ganancia acicate y condición de la producción capitalista, así como impulsora de la acumulación se vea puesta en peligro por el propio desarrollo de la producción. Y en este caso, la proporción cuantitativa lo es todo. De hecho ello se basa en algo más profundo, que Ricardo no vislumbra. Aquí se revela de una manera puramente económica, es decir desde el punto de vista burgués, dentro de los límites de la comprensión capitalista, desde el punto de vista de la propia producción capitalista, su limitación, su carácter relativo, el hecho de no ser un modo de producción absoluto, sino solamente un modo de producción histórico, correspondiente a cierta época de desarrollo limitado de las condiciones materiales de producción.

IV) Consideraciones complementarias

[1]

Puesto que el desarrollo de la fuerza productiva del trabajo ocurre de manera muy diferente en diversos ramos de la industria, y no sólo difiere en cuanto al grado en que se produce, sino que a menudo transcurre en sentido opuesto, resulta que la masa de la ganancia media (= plusvalor) debe hallarse muy por debajo del nivel que cabría sospechar con arreglo al desarrollo de la fuerza productiva en los ramos más avanzados de la industria. El hecho de que el desarrollo de la fuerza productiva en los diversos ramos de la industria transcurra no sólo en muy distintas proporciones sino a menudo en sentido opuesto, se origina no sólo en la anarquía de la competencia y en el carácter peculiar del modo de producción burgués. La productividad del trabajo también se halla ligada a condiciones naturales que a menudo se tornan menos rendidoras en la misma proporción en que la productividad en tanto depende de condiciones sociales aumenta. De ahí que se produzca un movimiento opuesto en esas diferentes esferas, progreso en un caso y retroceso en otro. Piénsese, por ejemplo, en la sola influencia de las estaciones, de la cual depende la [334] parte inmensamente mayor de todas las materias primas, el agotamiento de bosques, yacimientos carboníferos, minas de hierro, etcétera.

Si bien la parte circulante del capital constante, las materias primas, etc., aumenta constantemente, en cuanto a su masa, en relación con la fuerza productiva del trabajo, no es éste el caso del capital fijo, edificios, maquinaria, instalaciones de iluminación, calefacción, etc. Pese a que con el aumento de volumen la máquina se encarece de manera absoluta, se abarata relativamente. Si cinco obreros producen diez veces la cantidad de mercancías que producían antes, no por ello se decuplica el desembolso de capital fijo; a pesar de que el valor de esta parte del capital constante aumenta con el desarrollo de la fuerza productiva, dista mucho de hacerlo en la misma proporción. Ya hemos destacado en muchas ocasiones la diferencia en la relación entre capital constante y variable, tal como se expresa en el caso de la baja de la tasa de ganancia, y de la misma relación tal como se presenta con el desarrollo de la fuerza productiva del trabajo, con referencia a la mercancía individual y a su precio.

{El valor de la mercancía está determinado por el tiempo global de trabajo, pasado y vivo, que entra en ella. Pues el acrecentamiento de la productividad del trabajo consiste precisamente en que disminuye la proporción de trabajo vivo y aumenta la participación del trabajo pretérito, pero ello de tal suerte que disminuya la suma global del trabajo que hay en la mercancía, es decir, de modo que el trabajo vivo disminuya en más de lo que aumenta el trabajo pretérito. El trabajo pretérito encarnado en el valor de una mercancía la porción constante de capital consiste en parte en el desgaste de capital constante fijo, en parte en el capital constante circulante materias primas y auxiliares que entró por completo en la mercancía. La parte de valor emanada de las materias primas y auxiliares debe reducirse con [el aumento de] la productividad del trabajo, puesto que esa productividad con relación a esas materias se revela, precisamente, en el hecho de que el valor de las mismas ha disminuido. En cambio, lo característico en el aumento de la fuerza productiva del trabajo es precisamente que la parte fija del capital constante experimenta un incremento muy intenso, y por ende también la parte de valor del mismo que se transfiere [335] a las mercancías en virtud del desgaste. Para que un nuevo método de producción pueda acreditarse entonces como un acrecentamiento real de la productividad, debe transferir a la mercancía individual una parte adicional de valor, por desgaste de capital fijo, menor de lo que es la parte de valor deducible que se ahorra como consecuencia de la disminución de trabajo vivo, en una palabra, que debe reducir el valor de la mercancía. Obviamente debe hacerlo, incluso si, tal como ocurre en casos aislados, además de la parte adicional de desgaste del capital fijo entra en la formación de valor de la mercancía una parte de valor adicional por el incremento o el encarecimiento de las materias primas o auxiliares. Todos los

recargos de valor deben ser más que compensados por la disminución de valor que se origina merced a la reducción del trabajo vivo.

Eta disminución de la cantidad global de trabajo que entra en la mercancía parece ser, según esto, la característica esencial del incremento en la fuerza productiva del trabajo, cualesquiera que sean las condiciones sociales bajo las cuales se produce. En una sociedad en la cual los productores regulan su producción según un plan trazado de antemano, y hasta en la producción mercantil simple, la productividad del trabajo también se mediría forzosamente según ese patrón de medida. Pero, ¿cuál es la situación en el caso de la producción capitalista?

Supongamos que un ramo determinado de la producción capitalista produjese una pieza normal de su mercancía bajo las siguientes condiciones: el desgaste de capital fijo por pieza asciende a $1/2$ chelín o marco; en materias primas y auxiliares entran $17 \frac{1}{2}$ chelines; en salarios, 2 chelines, y con una tasa de plusvalor del 100 % el plusvalor asciende a 2 chelines; el valor global es = 22 chelines o marcos. Supongamos, para simplificar, que en este ramo de la producción el capital tiene la composición media del capital social, es decir que el precio de producción de la mercancía coincide con su valor, y la ganancia del capitalista coincide con el plusvalor efectuado. Entonces el precio de costo de la mercancía es = $1/2 + 17 \frac{1}{2} + 2 = 20$ chelines,

2
la tasa media de ganancia es = 10 %, y el

20
precio de producción de una pieza de mercancía es igual a su valor = 22 chelines o marcos.

[336] Supongamos que se invente una máquina que reduzca a la mitad el trabajo vivo requerido para cada pieza, pero que en cambio triplique la parte de valor que está compuesta por el desgaste del capital fijo. Entonces la cuestión se presenta de la siguiente manera: desgaste = $1 \frac{1}{2}$ chelines, materias primas y auxiliares, como antes, $17 \frac{1}{2}$ chelines, salario 1 chelín, plusvalor 1 chelín, total 21 chelines o marcos. La mercancía ha rebajado ahora 1 chelín en su valor, la nueva máquina ha acrecentado decididamente la fuerza productiva del trabajo. Pero para el capitalista, las cosas se presentan de este modo: su precio de costo es ahora de $1 \frac{1}{2}$ chelines por desgaste, $17 \frac{1}{2}$ chelines de materias primas y auxiliares y 1 chelín de salario, total 20 chelines, como antes. Puesto que la tasa de ganancia no se modifica sin más en virtud de la nueva máquina, debe percibir un 10 % por encima del precio de costo, lo que significa 2 chelines, el precio de producción ha quedado, pues, inalterado, = 22 chelines, pero 1 chelín por encima del valor. Para una sociedad que produce bajo condiciones capitalistas, la mercancía no se ha abaratado, la máquina nueva no constituye mejora alguna. Por consiguiente, el capitalista no tiene interés en introducir la nueva máquina. Y puesto que en virtud de su introducción simplemente despojaría de todo su valor a su maquinaria actual, no desgastada aún, la convertiría en mera chatarra, es decir sufriría una pérdida positiva, se cuidará mucho de cometer esta estupidez, para él utópica.

Por consiguiente, para el capital la ley del incremento de la fuerza productiva del trabajo no tiene validez incondicionada. Para el capital, esa fuerza productiva se incrementa no cuando se economiza en general en materia de trabajo vivo, sino sólo cuando se economiza en la parte paga del trabajo vivo más de lo que se adiciona en materia de trabajo pretérito, tal como ya se ha insinuado sucintamente en el libro I, capítulo XIII, 2, pp. 409/398 [k]. Aquí, el modo capitalista de producción cae en una nueva contradicción. Su misión histórica es el desarrollo sin miramientos, impulsado en progresión geométrica, de la productividad del trabajo humano. Pero se torna infiel a esa misión no bien se opone al desarrollo de la [337] productividad, frenándolo, como sucede en este caso. Con ello demuestra nuevamente que se

torna decrepito y que, cada vez más, está sobreviviéndose a sí mismo.} [3]a Llaves en nuestra edición.. En la competencia, el mínimo creciente de capital que, con el aumento de la fuerza productiva, se torna necesario para la actividad exitosa de una empresa industrial autónoma, se presenta de la siguiente manera: apenas el nuevo y más oneroso equipamiento de la empresa se ha introducido de manera generalizada, en lo sucesivo los capitales menores se ven excluidos de la actividad. Sólo en los comienzos de los inventos mecánicos en las diversas esferas de producción pueden actuar en ellas, en forma autónoma, capitales más reducidos. Por otro lado, empresas sumamente grandes, con una proporción extraordinariamente elevada de capital constante, como por ejemplo los ferrocarriles, no arrojan la tasa media de ganancia, sino solamente una parte de la misma, un interés. De otro modo, la tasa general de ganancia disminuiría más aun. En cambio en este caso un gran acopio de capital halla, bajo la forma de acciones, un campo directo de actividad.

El crecimiento del capital, es decir la acumulación del capital, sólo implica una disminución de la tasa de ganancia en la medida en que con ese crecimiento se verifiquen las modificaciones antes consideradas en la relación entre los componentes orgánicos del capital. Sin embargo, a pesar de los constantes trastocamientos diarios del modo de producción, ora esta parte del capital global, ora aquélla, mayor o menor, prosigue acumulando durante ciertos lapsos y sobre la base de determinada relación media de dichos componentes, de modo que su crecimiento no implica un cambio orgánico, ni tampoco las causas de la baja en la tasa de ganancia. Esta constante expansión del capital, es decir también de la producción, sobre la base del antiguo método de producción, que prosigue tranquilamente mientras que al mismo tiempo se instauran ya los métodos [338] nuevos, es, a su vez, una de las causas por las cuales la tasa de ganancia no disminuye en la misma medida en la cual aumenta el capital global de la sociedad.

El aumento del número absoluto de obreros, a pesar de la disminución relativa del capital variable, adelantado en salarios, no ocurre en todos los ramos de la producción, ni acaece de manera uniforme en todos ellos. En la agricultura, la disminución del elemento del trabajo vivo puede ser absoluta. Por lo demás, sólo es una necesidad del modo capitalista de producción el que el número de asalariados aumente en forma absoluta, a pesar de su disminución relativa. Para ese modo de producción las fuerzas de trabajo ya se tornan superfluas no bien deja de ser necesario ocuparlas de 12 a 15 horas diarias. Un desarrollo de las fuerzas productivas que redujese el número absoluto de los obreros, es decir que de hecho capacitase a la nación entera para llevar a cabo su producción global en un lapso más reducido, provocaría una revolución, pues dejaría fuera de circulación a la mayor parte de la población. En esto se manifiesta una vez más la limitación específica de la producción capitalista, y el hecho de que la misma no es en modo alguno una forma absoluta para el desarrollo de las fuerzas productivas y para la generación de riqueza sino que, por el contrario, llegado a cierto punto entra en colisión con ese desarrollo. Esta colisión se manifiesta parcialmente en crisis periódicas, que surgen del hecho de tornarse superflua ora esta parte de la población obrera, ora aquélla, en su antiguo modo de ocupación. La limitación de la producción capitalista es el tiempo excedentario de los obreros. El tiempo excedentario absoluto que gana la sociedad, no le incumbe en modo alguno. El desarrollo de la fuerza productiva sólo es importante para ella en la medida en que incrementa el tiempo de plustrabajo de la clase obrera, y no en la medida en que reduce en general el tiempo de trabajo para la producción material; de esta manera, se mueve dentro de una antítesis.

Hemos visto que la creciente acumulación del capital implica una creciente concentración del mismo. Así crece el poderío del capital, la autonomización de las condiciones sociales de la producción, personificadas en el capitalista, con respecto a los productores reales. El capital se presenta cada vez más

como un poder social cuyo funcionario es el [339] capitalista y que ya no guarda relación posible alguna para con lo que pueda crear el trabajo de un individuo aislado, sino como una fuerza social enajenada, autonomizada, que se opone en cuanto cosa a la sociedad, y en cuanto poder del capitalista a través de esa cosa. La contradicción entre el poder social general en que se convierte el capital, y el poder privado de los capitalistas individuales sobre esas condiciones sociales de producción se desarrolla de manera cada vez más clamorosa e implica la disolución de esa relación, al implicar al mismo tiempo la transformación de las condiciones de producción para convertirlas en condiciones de producción generales, colectivas, sociales. Esta transformación esta dada por el desarrollo de las fuerzas productivas bajo la producción capitalista y por la manera en la cual se lleva a cabo este desarrollo.

No hay capitalista que emplee voluntariamente un nuevo método de producción, por mucho más productivo que sea o por mucho que incremente la tasa del plusvalor, en cuanto el mismo reduzca la tasa de ganancia. Pero cualquiera de estos nuevos métodos de producción abarata las mercancías. Por ello el capitalista las vende originariamente por encima de su precio de producción, y acaso por encima de su valor. Se embolsa la diferencia existente entre sus costos de producción y el precio de mercado de las restantes mercancías, producidas con costos de producción más elevados. Puede hacerlo porque el promedio del tiempo de trabajo socialmente requerido para la producción de estas mercancías es mayor que el tiempo de trabajo requerido con el nuevo método de producción. Su procedimiento de producción se halla por encima del promedio del procedimiento social. Pero la competencia lo generaliza y lo somete a la ley general. Se inicia entonces el descenso de la tasa de ganancia quizá primeramente en esta esfera de la producción, nivelándose luego con las otras, el cual es total y absolutamente independiente de la voluntad del capitalista.

A este respecto cabe observar aún que la misma ley rige asimismo en aquellas esferas de producción cuyo producto no entra directa ni indirectamente en el consumo del obrero o en las condiciones de producción de sus [340] medios de subsistencia; es decir, también en aquellas esferas de producción en las que ningún abaratamiento de las mercancías puede hacer aumentar el plusvalor relativo, abaratar la fuerza de trabajo. (Sin embargo, en todos estos ramos el abaratamiento del capital constante puede elevar la tasa de ganancia aunque se mantenga incambiada la explotación del obrero.) En cuanto el nuevo método de producción comienza a difundirse, con lo cual queda efectivamente suministrada la prueba de que estas mercancías pueden producirse más baratas, los capitalistas que trabajan bajo las antiguas condiciones de producción deben vender su producto por debajo de su precio de producción completo porque el valor de esa mercancía ha disminuido, y el tiempo de trabajo que requieren para la producción se halla por encima del tiempo de trabajo social. En una palabra y esto se presenta como un efecto de la competencia deben instaurar asimismo el nuevo método de producción, en el cual ha disminuido la proporción entre el capital variable y el capital constante.

Todas las circunstancias que hacen que el empleo de la maquinaria abarate el precio de las mercancías producidas con ella, siempre se limitan a la reducción de la cantidad de trabajo absorbido por una mercancía individual; pero en segundo término a la reducción de la parte de desgaste de la maquinaria, cuyo valor entra en la mercancía individual. Cuanto menos rápido sea el desgaste de la maquinaria, tanto mayor será el número de mercancías entre las cuales se distribuya ese desgaste y tanto mayor será la cantidad de trabajo vivo que reemplace hasta su término de reproducción. En ambos casos aumentan la cantidad y el valor del capital constante fijo con respecto al variable.

"A igualdad de todas las demás condiciones, la capacidad de una nación de ahorrar parte de sus ganancias varía con la tasa de ganancia, siendo grande cuando ésta es elevada, y menor cuando es baja;

pero cuando declina la tasa de ganancia, no todo lo demás permanece igual... Una baja tasa de ganancia se halla comúnmente acompañada por una rápida tasa de acumulación, en relación con el número de habitantes, como en Inglaterra... y una tasa elevada de ganancia por una tasa de acumulación tanto más baja [4], en relación con el número de la población." Ejemplos: Polonia, Rusia, India, etc. (Richard Jones, "An Introductory Lecture on Political Economy", Londres, 1833, p. 50 y ss.) [341] Jones destaca, con razón, que a pesar de la baja en la tasa de la ganancia, aumentan los inducements and faculties to accumulate [alicientes y posibilidades de acumular]. En primer lugar, a causa del crecimiento de la sobrepoblación relativa. Segundo, porque con el aumento de la productividad del trabajo aumenta la masa de los valores de uso representados por el mismo valor de cambio, es decir los elementos materiales del capital. Tercero, porque se multiplican los ramos de la producción. Cuarto, por el desarrollo del sistema crediticio, de las sociedades por acciones, etc., y la concomitante facilidad para transformar dinero en capital sin convertirse uno mismo en capitalista industrial. Quinto, el crecimiento de las necesidades y del afán de enriquecerse. Sexto, la creciente inversión masiva de capital fijo, etcétera. Tres hechos fundamentales de la producción capitalista:

1) Concentración de los medios de producción en pocas manos, en virtud de lo cual dejan de aparecer como propiedad de los trabajadores directos, convirtiéndose en cambio en potencias sociales de la producción. Aunque primeramente lo hagan como propiedad privada de los capitalistas. Estos son trustees [síndicos) de la sociedad burguesa, pero embolsan todos los frutos de esta sindicatura.

2) Organización del propio trabajo, en cuanto trabajo social: mediante la cooperación, división del trabajo y combinación del trabajo con las ciencias naturales.

El modo capitalista de producción deroga la propiedad privada y el trabajo privado en esos dos sentidos, aunque lo hace bajo formas antagónicas.

3) Establecimiento del mercado mundial.

La ingente fuerza productiva, en proporción a la población, que se desarrolla dentro del modo capitalista de producción, y el crecimiento, aunque no en la misma proporción, de los valores de capital (no sólo de su sustrato material), que crecen con mucha mayor celeridad que la población, contradice a la base que, en relación con el crecimiento de la riqueza, se torna cada vez más estrecha para la cual opera esta inmensa fuerza productiva, y a las relaciones de valorización de este capital en expansión. De ahí las crisis.

[a]

a Ningún título o subtítulo en este lugar del manuscrito. (R 1024/2.)

[b] b Rubel anota aquí: "Toda esta parte ha sido considerablemente retocada por Engels". (R 1025/1.)

[c] c Debería decir: "poco productivo".

[c] c Debería decir: "poco productivo".

[1] [79] (W) Thomas Chalmers, "On Political Economy in Connexion with Moral State and Moral Prospects of Society", 2a. ed., Glasgow, 1832, p. 88. 315.

[d] d La frase precedente, de Engels, sustituye el siguiente pasaje del manuscrito original:

"La acumulación originaria del capital presupone la centralización de las condiciones de trabajo. Implica la separación de estas condiciones con respecto al trabajador y la fuerza de trabajo. Su acto histórico es el

acto de la génesis histórica del capital, el proceso histórico de separación que transforma las condiciones de trabajo en capital y el trabajo en trabajo asalariado. De esta suerte quedarían echadas las bases de la producción capitalista. La acumulación del capital, verdadero fundamento del capital, presupone, por consiguiente, la relación capital-trabajo asalariado. Reproduce en una escala cada vez más amplia la separación y la fijación de la riqueza material enfrentada al trabajo.

[e] e Subtítulo de Engels. (Cfr. R 1024/2.)

[f] f En la 1ª edición, "fuerza de producción"; corregido según el manuscrito de Marx.

[2] [80] Marx emplea aquí, en vez de Mehrwert, el sinónimo Surpluswert, frecuentísimo en los Grundrisse. Nótese cómo, en el contexto, el neologismo español plusvalor mantiene con toda nitidez la relación del original entre Wert (valor) y Surpluswert (plusvalor), la cual sería velada un tanto si tradujéramos el segundo término por "plusvalía".-319.

[g] Subtítulo de Engels. (R 1024/2.)

[h] h En la 1ª edición, "Sturz" ("derrumbe" o "ruina"; modificado según el manuscrito de Marx.

[i] i En la 1ª edición: "hacer aumentar por encima de su valor general".

[j] Subtítulo de Engels. (Cfr R 1024/2.)

[k] k Véase en la presente edición, t. I, vol. 2, pp. 478-479.

[3] 37 {F.E. Lo anterior se halla entre paréntesis (a) porque, a pesar de ser la nueva redacción de una nota del manuscrito original, va más allá, en algunos desarrollos, del material hallado en el original. }

[4] [81] Corregimos una errata de "Werke" 276, donde, en lugar de "by a slower rate", se lee "by as lower rate". "Slower" ("más lenta") se contrapone aquí a "rapid", no a "high". Véase TI 265. - 340.

[343]

SECCION CUARTA
TRANSFORMACION DE CAPITAL
MERCANTIL Y DE CAPITAL DINERARIO
EN CAPITAL DEDICADO AL TRAFICO
DE MERCANCIAS Y EN CAPITAL
DEDICADO AL TRAFICO DE DINERO
(CAPITAL COMERCIAL)

[a]

CAPITULO XVI
EL CAPITAL DEDICADO AL TRAFICO
DE MERCANCIAS

[b]

El capital comercial o de comercio se divide en dos formas o subespecies, en capital dedicado al tráfico de mercancías y en capital dedicado al tráfico de dinero [1] Hemos procurado, muy particularmente, evitar ciertos términos sesquipedales y anfibológicos (como "capital-mercancías de comercio", por ejemplo) que figuran en otras versiones castellanas de "El capital". - 343., que a continuación caracterizaremos más en detalle, en la medida en que ello sea necesario para el análisis del capital en su estructura medular. Y ello es tanto más necesario por cuanto la economía moderna, incluso en el caso de sus mejores representantes, mezcla directamente el capital comercial con el capital industrial, pasando completamente por alto, de hecho, sus peculiaridades características.

El movimiento del capital mercantil ha sido analizado en el libro II [c]. Considerando el capital global de la sociedad, [344] siempre hay una parte del mismo que, aunque está compuesto por elementos en continua variación y hasta de cambiante magnitud, se halla como mercancía en el mercado, para transformarse en dinero; otra parte de él se halla en el mercado en forma de dinero para transformarse en mercancías. El capital global se halla constantemente empeñado en este movimiento de transformación, en esta metamorfosis formal. En la medida en que esta función del capital que se halla en el proceso de circulación se autonomiza, en general, como función particular de un capital particular, en que se fija en cuanto función adjudicada, en virtud de la división del trabajo, a un género particular de capitalistas, el capital mercantil se convierte en capital dedicado al tráfico o comercio de mercancías.

Ya hemos expuesto (libro II, capítulo VI, Los costos de circulación, 2 y 3) [d] hasta dónde deben considerarse la industria del transporte, conservación y distribución de las mercancías -bajo una forma adecuada a dicha distribución- como procesos de producción que persisten dentro del proceso de circulación. Estos casos intermedios de la circulación del capital mercantil se confunden en parte con las

funciones peculiares del capital comercial o dedicado al tráfico de mercancías, en parte se hallan ligadas, en la práctica, a las funciones específicas peculiares de éste, a pesar de que con el desarrollo de la división social del trabajo se pone de relieve en forma pura la función del capital comercial, es decir separada de aquellas funciones reales y autónoma con respecto a ellas. Para nuestros fines, en los que se trata de determinar la diferencia específica de esta figura particular del capital, debe hacerse abstracción, pues, de aquellas funciones. En tanto el capital que sólo funciona dentro del proceso de circulación, en especial el capital dedicado al tráfico de mercancías, combina en parte aquellas funciones con las suyas propias, no se manifiesta en su forma pura. Una vez despojado de aquellas funciones, y desechadas éstas, lo tendremos en su forma pura.

Hemos visto que la existencia del capital como capital mercantil y la metamorfosis que recorre dentro de la esfera de la circulación, en el mercado, como capital mercantil [345] una metamorfosis que se resuelve en compras y ventas, en transformación del capital mercantil en capital dinerario y de capital dinerario en capital mercantil, constituyen una fase en el proceso de reproducción del capital industrial, es decir en su proceso de producción global; pero que al mismo tiempo se diferencia, en esta su función de capital de circulación, de sí mismo como capital productivo. Se trata de dos formas de existencia separadas y diferentes del mismo capital. Una parte del capital social global se halla permanentemente en esta forma de existencia como capital de circulación en el mercado, en el proceso de esta metamorfosis, pese a que para cada capital individual su existencia en cuanto capital mercantil y su metamorfosis en cuanto tal sólo constituya un punto de transición en constante desaparición y renovación, una fase transitoria de la continuidad de su proceso de producción, y aunque en consecuencia cambien permanentemente los elementos del capital mercantil que se halla en el mercado, al ser constantemente sustraídos al mercado de mercancías, siéndole devueltos en forma igualmente constante como nuevo producto del proceso de producción.

El capital dedicado al tráfico de mercancías no es, pues, otra cosa que la forma trasmutada de una parte de este capital de circulación que se halla constantemente en el mercado, en el proceso de la metamorfosis, y permanentemente comprendido por la esfera de la circulación. Decimos de una parte porque una parte de la compra y venta de las mercancías transcurre directamente entre los propios capitalistas industriales. En esta investigación hacemos abstracción por completo de esa parte, ya que en nada contribuye a la definición, a la intelección de la naturaleza específica del capital comercial, y porque, por otra parte, ya ha sido expuesta en el libro II de una manera exhaustiva para nuestros fines. El comerciante en cuanto capitalista en general, aparece primeramente en el mercado como representante de cierta suma de dinero que adelanta como capitalista, es decir que quiere transformar de \underline{x} (valor originario de esa suma) en $\underline{x} + \underline{x}$ (esa suma más la ganancia correspondiente). Pero para él, no sólo como capitalista en general, sino en especial como comerciante, es obvio que su capital debe aparecer originariamente en el mercado en la forma de capital dinerario, pues no produce mercancías sino que sólo comercia [346] con ellas, intermedia su movimiento, y para comerciar con ellas debe comprarlas primeramente, es decir ser poseedor de un capital dinerario.

Supongamos que un comerciante posea £ 3.000 que valoriza como capital comercial. Con esas £ 3.000 compra, por ejemplo, 30.000 varas de lienzo al fabricante del mismo, a 2 chelines la vara. Luego vende esas 30.000 varas. Si la tasa media anual de la ganancia es = 10 %, y luego de deducir todos los costos accesorios obtiene una ganancia anual del 10 %, habrá transformado al término del año las £ 3.000 en £ 3.300. Cómo obtiene esa ganancia es una cuestión que trataremos más adelante. Aquí hemos de considerar por ahora la mera forma del movimiento de su capital. Con las £ 3.000 compra

constantemente lienzo, el cual vende de continuo; repite sin cesar esta operación de comprar para vender, **D-M-D'**, la forma simple del capital tal como se halla por completo dentro de la órbita del proceso de circulación, sin ser interrumpido por el intervalo del proceso de producción, situado fuera de su propio movimiento y función.

¿Cuál es entonces la relación entre este capital dedicado al tráfico de mercancías y el capital mercantil en cuanto mera forma de existencia del capital industrial? En lo que respecta al fabricante de lienzo, ha realizado con el dinero del comerciante el valor de su lienzo, la primera fase de la metamorfosis de su capital mercantil, cuya transformación en dinero ha llevado a cabo, y ahora, permaneciendo constantes las demás circunstancias, puede reconvertir el dinero en hilado, carbón, salario, etc., mientras que por otro lado puede transformarlo en medios de subsistencia, etc., para el consumo de su rédito, es decir, al margen del gasto del rédito, puede proseguir en el proceso de reproducción.

Pero aunque para él, para el productor del lienzo, se ha verificado la metamorfosis de ese producto en dinero, su venta, la misma aún no ha ocurrido para el propio lienzo. Este se encuentra, como antes, en el mercado como capital mercantil, con la determinación de llevar a cabo su primera metamorfosis, de ser vendido. A este lienzo no le ha ocurrido otra cosa que un cambio en la persona de su poseedor. Con arreglo a su propia determinación, a su posición en el proceso, sigue siendo, al igual que antes, capital mercantil, mercancía vendible, sólo que ahora está en manos del comerciante, en lugar de estar, como antes, en manos del [347] productor. La función de venderlo, la de mediar la primera fase de su metamorfosis, le ha sido quitada al productor por el comerciante, quien la transformó en su asunto particular, mientras que antes era una función cuyo cumplimiento le restaba aún al productor, una vez que había concluido la función de producir dicho capital mercantil.

Supongamos que el comerciante no logra vender las 30.000 varas durante el intervalo que necesita el producto de lienzo para lanzar nuevamente al mercado 30.000 varas por valor de £ 3.000. El comerciante no puede comprarla nuevamente porque aún tiene en depósito las 30.000 varas no vendidas, no habiéndolas reconvertido aún en capital dinerario. Se produce entonces un atascamiento, una interrupción de la reproducción. El productor de lienzo podría tener, ciertamente, capital dinerario adicional a su disposición, el cual, independientemente de la venta de las 30.000 varas, fuese capaz de transformarse en capital productivo prosiguiendo así el proceso de producción. Pero esta hipótesis en nada cambia las cosas. En la medida en que entra en consideración el capital adelantado en las 30.000 varas, su proceso de reproducción está y sigue interrumpido. Por consiguiente, en este caso se ve palpablemente de hecho, que las operaciones del comerciante no son otra cosa que las operaciones que deben realizarse, en general para transformar el capital mercantil del productor en dinero, las operaciones que median las funciones del capital mercantil en el proceso de circulación y reproducción. Si en lugar de un comerciante independiente fuese un mero dependiente del productor quien tuviese que ocuparse exclusivamente de esa venta, y además de la compra, esa conexión no quedaría oculta ni por un instante. Por consiguiente, el capital dedicado al tráfico de mercancías o es en absoluto otra cosa que el capital mercantil del productor, que debe efectuar el proceso de su transformación en dinero, ejecutar su función como capital mercantil en el mercado; sólo que esa función, en lugar de aparecer como una operación subsidiaria del productor, aparece ahora como la operación exclusiva de un género especial de capitalistas, de los comerciantes, se vuelve autónoma como la actividad de una inversión especial de capital.

Por lo demás, esto se revela asimismo en la forma, específica de la circulación del capital dedicado al tráfico [348] de mercancías. El comerciante compra la mercancía y la vende luego: **D-M-D'**. En la

circulación mercantil simple o incluso en la circulación de mercancías tal como aparece en cuanto proceso de circulación del capital industrial, **M'-D-M**, la circulación es mediada por el hecho de que toda pieza dineraria cambia dos veces de poseedor. El productor de lienzo vende su mercancía, el lienzo, transformándola en dinero; el dinero del comprador pasa a sus manos. Con ese mismo dinero compra hilado, carbón, trabajo, etc., vuelve a gastar ese mismo dinero para reconvertir el valor del lienzo en las mercancías que constituyen los elementos de producción del lienzo. La mercancía que compra no es la misma mercancía, no es mercancía de la misma índole que la que vende. Ha vendido productos y comprado medios de producción. Pero la situación es diferente en el movimiento del capital comercial. Con las £ 3.000 el lencero compra 30.000 varas de lienzo, vende las mismas 30.000 varas de lienzo para retirar de la circulación el capital dinerario (£ 3.000 además de la ganancia). Por lo tanto, en este caso no son las mismas piezas dinerarias, sino la misma mercancía la que cambia dos veces de lugar; va de manos del vendedor a manos del comprador, y de las de éste, convertido ahora en vendedor, a las de otro comprador. Se la vende dos veces, y se la puede vender varias veces aún por interpolación de una serie de comerciantes, y precisamente sólo en virtud de esa venta repetida, del doble cambio de lugar de la misma mercancía, el primer comprador recupera el dinero adelantado en la compra de la mercancía, se media el reflujo de ese inero hacia él. En el caso **M'-D-M**, el doble cambio de lugar del mismo dinero hace que la mercancía resulte enajenada bajo una figura y se la apropie bajo otra. En el otro caso, **D-M-D'**, el doble cambio de lugar de la misma mercancía hace que el dinero adelantado sea retirado de la circulación. De ese modo se revela precisamente que cuando la mercancía ha pasado de manos del productor a manos del comerciante aún no se ha vendido de manera definitiva, y que este último sólo prosigue la operación de la venta, o sea la mediación de la función del capital mercantil. Pero al mismo tiempo se revela, de esta manera, que lo que para el capitalista productivo es **M-D**, una mera función de su capital en su forma transitoria de capital mercantil, es, para el comerciante, **D-M-D'**, una valorización especial del [349] capital dinerario que ha adelantado. Aquí se revela una fase de la metamorfosis de las mercancías con relación al comerciante, como **D-M-D'**, es decir como evolución de una especie particular de capital.

El comerciante vende definitivamente la mercancía, es decir el lienzo, al consumidor, sea éste un consumidor productivo (por ejemplo un blanqueador) o un consumidor individual, que utiliza el lienzo para su uso particular. De ese modo recupera el capital adelantado (con ganancia), y puede recomenzar la operación. Si en ocasión de la compra del lienzo el dinero no hubiese funcionado más que como medio de pago, de modo que el comerciante sólo tuviese que pagar seis semanas después de la recepción de mercancía, y si la hubiese vendido antes de ese lapso, podría pagarle al productor del lienzo incluso sin haber adelantado capital dinerario siquiera. Si no la hubiera vendido, tendría que pagar las £ 3.000 al vencimiento del plazo, en lugar de adelantarlas de inmediato contra entrega del lienzo; y si por alguna baja en los precios del mercado lo hubiese vendido por debajo del precio de compra, tendría que reponer la parte faltante a partir de su propio capital.

¿Qué confiere entonces al capital dedicado al tráfico de mercancías el carácter de un capital que funciona de manera autónoma, mientras que en manos del producto que vende él mismo aparece manifiestamente sólo como una forma particular de su capital en una fase particular del proceso de reproducción de éste durante la permanencia del mismo en la esfera de la circulación?

Primero: el hecho de que el capital mercantil, en manos de un agente diferente de su productor, lleva a cabo su transformación definitiva en dinero, es decir su primera metamorfosis, su función que le corresponde en el mercado qua [en cuanto] capital mercantil, y que esa función del capital mercantil se

produce en virtud de la operación del comerciante, mediante su compra y su venta, de modo que esa operación se configura como una actividad propia, separada de las restantes funciones del capital industrial, y por ende independiente. Es una forma particular de la división social del trabajo, de modo que una parte de la función que en caso contrario debería llevarse a cabo en una fase particular del proceso de reproducción del capital, en este caso de la circulación, aparece como la función exclusiva de un agente de circulación [350] propio, diferente del productor. Pero de esa manera esta actividad particular no aparecería aún en modo alguno como la función de un capital particular, diferente del capital industrial implicado en su proceso de reproducción, y autónomo con respecto a él, como en efecto no aparece como tal allí donde desarrollan el comercio los simples viajantes de comercio u otros agentes directos del capitalista industrial. Por tanto, aún debe sumarse un segundo factor.

Segundo: ese nuevo factor interviene por el hecho de que el agente independiente de circulación, el comerciante, adelanta capital dinerario (propio o prestado) en contraposición. Lo que para el capital industrial que se encuentra en su proceso de reproducción se presenta sencillamente como **M-D**, como transformación del capital mercantil en capital dinerario o mera venta, se presenta para el comerciante como **D-M-D'**, como compra y venta de la misma mercancía, y en consecuencia como reflujó del capital dinerario que se aleja de él en la compra, retornando en virtud de la venta.

Siempre es **M-D**, la transformación del capital mercantil en capital dinerario, lo que se presenta para el comerciante como **D-M-D**, en tanto adelanta capital, en la compra de la mercancía al productor; siempre la primera metamorfosis del capital mercantil, aunque para un productor o para el capital industrial que se halla en su proceso de reproducción el mismo acto puede presentarse como **D-M**, es decir como reconversión del dinero en mercancía (los medios de producción) o como segunda fase de la metamorfosis. Para el productor de lienzo, **M-D** constituyó la primera metamorfosis, transformación del capital mercantil en capital dinerario. Para el comerciante, este acto se presenta como **D-M**, transformación de su capital dinerario en capital mercantil. Ahora bien, si vende su lienzo al blanqueador, para éste ese acto constituye **D-M**, transformación de capital dinerario en capital productivo o la segunda metamorfosis de su capital mercantil, pero para el comerciante es **M-D**, la venta del lienzo que ha comprado. Sin embargo, de hecho sólo ahora el capital mercantil que ha producido el fabricante de lienzo ha sido definitivamente vendido, o bien este **D-M-D** del comerciante sólo constituye un proceso mediador para el **M-D** entre dos productores. O bien supongamos que el fabricante de lienzo, con una parte del valor del lienzo vendido, compra hilado a un comerciante [351] en hilados. Entonces, esto constituye para él **D-M**. Pero para el comerciante que vende el hilado es **M-D**, reventa del hilado; y con relación al propio hilado, en cuanto capital mercantil, es sólo su renta definitiva, con la cual pasa de la esfera de la circulación a la esfera del consumo; **M-D**, el término definitivo de su primera metamorfosis. Por ello, ya sea que el comerciante le compre al capitalista industrial o que le venda, su **D-M-D**, el ciclo del capital comercial, siempre expresará solamente lo que, con referencia al propio capital mercantil, en cuanto forma de transición del capital industrial que se reproduce, no es más que **M-D**, el cumplimiento de su primera metamorfosis. El **D-M** del capital comercial sólo es simultáneamente **M-D** para el capitalista industrial, pero no lo es para el capital mercantil producido por éste [e]; sólo es la transición del capital mercantil de manos del industrial a manos del agente de la circulación; sólo el **M-D** del capital comercial es el **M-D** definitivo del capital mercantil actuante. **D-M-D** sólo son dos **M-D** del mismo capital mercantil, dos ventas sucesivas del mismo, que sólo median su venta última y definitiva. En consecuencia, el capital mercantil asume en el capital dedicado al tráfico de mercancías la figura de una especie autónoma de capital por el hecho de que el comerciante adelanta capital dinerario, el cual

sólo se valoriza como capital, sólo funciona como capital por el hecho de estar exclusivamente ocupado en mediar la metamorfosis del capital mercantil, su función como capital mercantil, es decir su transformación en dinero, y lo hace mediante la constante compra y venta de mercancías. Ésta es su operación exclusiva; esta actividad que media el proceso de circulación del capital industrial es la función exclusiva del capital dinerario con el cual opera el comerciante. En virtud de esa función transforma su dinero en capital dinerario, presenta su **D** como **D-M-D'**, y en virtud del mismo proceso transforma el capital mercantil en capital dedicado al tráfico de mercancías.

El capital dedicado al tráfico de mercancías, en la medida en que exista bajo la forma del capital mercantil y mientras exista bajo esa forma considerando el proceso [352] de reproducción del capital social global, no es, evidentemente, otra cosa que la parte del capital industrial, existente aún en el mercado y empeñado en el proceso de su metamorfosis, que existe ahora como capital mercantil y funciona como tal. Por lo tanto, es sólo el capital dinerario adelantado por el comerciante, exclusivamente destinado a la compra y a la venta, y que por ello jamás adopta otra forma que la del capital mercantil y la del capital dinerario, y nunca la del capital productivo, permaneciendo constantemente encerrado dentro de la esfera de circulación del capital; sólo es este capital dinerario el que hay que considerar ahora con relación al proceso global de reproducción del capital.

No bien el productor, el fabricante de lienzo, ha vendido sus 30.000 varas al comerciante por £ 3.000, compra con el dinero así obtenid los medios de producción necesarios, y su capital reingresa al proceso de producción; su proceso de producción continúa, prosigue ininterrumpidamente. Para él se ha llevado a cabo la transformación de su mercancía en dinero. Pero para el propio lienzo la transformación no ha ocurrido aún, como hemos visto. El lienzo aún no ha sido definitivamente transformado de nuevo en dinero, no ha entrado aún como valor de uso en el consumo, sea en el consumo productivo o en el consumo individual. El comerciante lencero representa ahora en el mercado el mismo capital mercantil que en él representaba originariamente el productor de lienzos. Para éste el proceso de la metamorfosis se ha abreviado, pero ello sólo para proseguir en manos del comerciante.

Si el productor del lienzo tuviese que esperar hasta que su lienzo haya cesado efectivamente de ser una mercancía, hasta que haya pasado a su último comprador, el consumidor productivo o individual, su proceso de reproducción se vería interrumpido. O bien para no interrumpirlo hubiese debido restringir sus operaciones, teniendo que transformar una parte menor de su lienzo en hilado, carbón, trabajo, etc., en suma, en los elementos del capital productivo, conservando una mayor parte del mismo como reserva dineraria, a fin de que, mientras una parte de su capital se encontraba en el mercado como mercancía, otra parte del mismo pudiera proseguir el proceso de producción, de tal suerte que cuando esta parte ingresara al mercado como mercancía, la otra influyera en forma de [353] dinero. Esta división de su capital no queda suprimida por la injerencia del comerciante. Pero sin esta última, la parte del capital de circulación existente bajo la forma de reserva dineraria tendría que ser siempre mayor con relación a la parte del mismo ocupada bajo la forma de capital productivo, restringiéndose proporcionalmente la escala de la reproducción. En lugar de ello, el productor puede emplear constantemente una parte mayor de su capital en el proceso de producción propiamente dicho, y una parte menor en carácter de reserva dineraria.

Pero en cambio hay otra parte del capital social que se encuentra permanentemente dentro de la esfera de circulación bajo la forma del capital comercial. Siempre se le emplea sólo para comprar y vender mercancías. De este modo, sólo parece haber ocurrido un cambio de las personas que tienen en sus manos este capital.

Si el comerciante, en lugar de comprar lienzo por £ 3.000 con la intención de volver a venderlo, emplease él mismo productivamente esas £ 3.000, se habría incrementado el capital productivo de la sociedad. Sin embargo, en tal caso el productor de lienzo tendría que fijar una parte más significativa de su capital como reserva dineraria, y otro tanto tendría que hacer el comerciante, ahora convertido en capitalista industrial. Por su parte, si el comerciante prosigue siéndolo, el productor ahorra tiempo en la venta, el cual puede emplear en supervisar el proceso de producción, mientras que el comerciante debe dedicar todo su tiempo a la venta.

Caso que el capital comercial no sobrepase sus proporciones necesarias, se debe suponer:

- 1) que como consecuencia de la división del trabajo, el capital que se ocupa exclusivamente de la compra y de la venta (y en el cual se incluye, además del dinero para la compra de mercancías, el dinero que debe ser desembolsado en el trabajo necesario para la actividad de la empresa comercial, en capital constante del comerciante, edificios para depósitos, transporte, etc.) es menor de lo que sería si el capitalista industrial debiese estar personalmente a cargo de toda la parte comercial de su empresa;
- 2) que, puesto que el comerciante se ocupa exclusivamente de esa actividad, para el productor no sólo su mercancía se convertirá antes en dinero, sino que el propio [354] capital mercantil efectuará más rápidamente su metamorfosis de lo que lo haría en manos del productor;
- 3) que, considerando el capital comercial global en relación con el capital industrial, una rotación del capital comercial puede representar no sólo las rotaciones de muchos capitales en una esfera de la producción, sino las rotaciones de un número de capitalistas en diversas esferas de producción. El primer caso se da, por ejemplo, si el lencero, luego de haber comprado con sus £ 3.000 el producto de un productor de lienzos y de haberlo vuelto a vender, antes que el mismo productor vuelva a lanzar al mercado la misma cantidad de mercancías, compra el producto de otro o de varios otros productores de lienzos y vuelve a venderlo, mediando así las rotaciones de diferentes capitales en la misma esfera de la producción. El segundo caso se da cuando el comerciante, luego de vender el lienzo, compra seda, por ejemplo, es decir que media la rotación de un capital en otra esfera de la producción.

En general hay que señalar lo siguiente: la rotación del capital industrial está limitada no sólo por el tiempo de circulación, sino también por el tiempo de producción. La rotación del capital comercial, en la medida en que sólo comercie con una clase determinada de mercancías, está limitada no por la rotación de un capital industrial, sino por la de todos los capitales industriales en el mismo ramo de la producción. Una vez que el comerciante ha comprado y vendido el lienzo de uno, puede comprar y vender el de otro, antes de que el primero vuelva a lanzar una mercancía al mercado. En consecuencia, el mismo capital comercial puede mediar sucesivamente las diversas rotaciones de los capitales invertidos en un ramo de la producción, de modo que su rotación no es idéntica a las rotaciones de un capital industrial individual, y por ello no sólo repone la reserva dineraria individual que ese capitalista industrial determinado debería tener in petto. La rotación del capital comercial en una esfera de la producción está limitada, naturalmente, por la producción global de dicha esfera. Pero no lo está por los límites de la producción o por el tiempo de rotación del capital individual de la misma esfera, en la medida en que ese tiempo de rotación está dado por el tiempo de producción. Supongamos que **A** suministre una mercancía que requiere tres meses para su producción. Luego de que el comerciante [355] la ha comprado y vendido, digamos en un mes, puede comprar y vender el mismo producto de otro productor. O bien luego de vender los granos de un arrendatario, por ejemplo, puede comprar y vender, con el mismo dinero, los granos de otro, etc. La rotación de su capital está limitada por el volumen de granos que puede comprar y vender sucesivamente en un lapso dado, por ejemplo en un año, mientras que la rotación del capital del

arrendatario, prescindiendo del tiempo de circulación, está limitada por el tiempo de producción, que dura un año.

Pero la rotación del mismo capital comercial puede mediar igualmente las rotaciones de capitales en diversos ramos de la producción.

En tanto el mismo capital comercial sirve, en diversas rotaciones, para transformar sucesivamente en dinero diversos capitales mercantiles, comprándolos y vendiéndolos uno después del otro, desempeña, en cuanto capital dinerario, la misma función con respecto al capital mercantil que desempeña el dinero en general, en virtud del número de sus rotaciones en un período dado, con respecto a las mercancías.

La rotación del capital comercial no es idéntica a la rotación o a una sola reproducción de un capital industrial de igual magnitud; antes bien es igual a la suma de las rotaciones de un número de esta clase de capitales, sea en la misma esfera de la producción o en diversas esferas. Cuanto más rápidamente rote el capital comercial, tanto menor será la parte del capital dinerario global que figure como apital comercial, y cuanto más lentamente rote el capital comercial, tanto mayor será dicha parte. Cuanto menos desarrollada esté la producción, tanto mayor será la suma del capital comercial en relación con la suma de todas las mercancías volcadas en la circulación; pero tanto menor será en términos absolutos o comparada con situaciones de mayor desarrollo. Y a la inversa en el caso contrario. Por eso, en esas condiciones de falta de desarrollo, la mayor parte del capital dinerario propiamente dicho se encuentra en manos de los comerciantes, cuyo patrimonio constituye así, respecto a los otros, el patrimonio dinerario. La velocidad de circulación del capital dinerario adelantado por el comerciante depende: 1) de la velocidad con la que se renueva el proceso de producción y con que [356] se entrelazan los diversos procesos de producción, y 2) de la velocidad del consumo.

No es necesario que el capital comercial recorra meramente la rotación anteriormente considerada, la de comprar primero mercancías por todo el monto de su valor, para luego venderlas. Por el contrario, el comerciante efectúa simultáneamente ambos movimientos. Su capital se divide entonces en dos partes. Una de ellas se compone de capital mercantil, y la otra de capital dinerario. En un caso compra, con lo cual convierte su dinero en mercancías. En otro caso vende, con lo que transforma otra parte del capital mercantil en dinero. De un lado, su capital refluye hacia él como capital dinerario, mientras que por el otro afluye hacia él capital mercantil. Cuanto mayor es la parte que existe bajo una forma, tanto menor es la parte que existe bajo la otra. Esto se alterna y se compensa. Si con el empleo del dinero como medio de circulación se combinan su empleo como medio de pago y el sistema crediticio que sobre él se basa, disminuye aun más la parte de capital dinerario del capital comercial en proporción con la magnitud de las transacciones que lleva a cabo este capital comercial. Si compro vino por £ 1.000 a tres meses de plazo, y si he vendido el vino al contado, antes de expirados los tres meses, no debo adelantar ni un centavo para esta transacción. En este caso también es de una claridad meridiana el hecho de que el capital dinerario que en este caso figura como capital comercial no es, en modo alguno, otra cosa que el propio capital industrial en su forma de capital dinerario, en su reflujo hacia sí mismo bajo la forma de dinero. (El hecho de que el productor que ha vendido £ 1.000 de mercancías a 3 meses de plazo pueda descontar la letra, es decir la obligación de pago, en el banco, en nada altera las cosas y nada tiene que ver con el capital del comerciante.) Si en el ínterin los precios de mercado de la mercancía rebajasen en 1/10, el comerciante no sólo no obtendría ninguna ganancia, sino que únicamente recibiría £ 2.700 en lugar de £ 3.000. Debería agregar £ 300 para pagar. Estas £ 300 sólo funcionarían como reserva para la nivelación de la diferencia de precios. Pero otro tanto vale para el productor. Si él mismo hubiese vendido a precios en baja, también hubiera perdido £ 300, y no podría recomenzar la producción en la

misma escala sin capital de reserva.

[357] El lencero le compra al fabricante lienzo por £ 3.000; de estas £ 3.000, el fabricante destina, por ejemplo, £ 2.000 para comprar hilado, se lo compra al comerciante de hilados. El dinero con el cual el fabricante paga a este comerciante no es el dinero del comerciante lencero, pues éste ha recibido a cambio mercancías por el importe de esta suma. Es forma dineraria de su propio capital. En manos del comerciante en hilados, estas £ 2.000 aparecen ahora como capital dinerario refluido; pero, ¿en qué medida lo son, a diferencia de esas £ 2.000, en cuanto forma dineraria abandonada del lienzo y forma dineraria adoptada del hilado? Si el comerciante de hilados ha comprado a crédito y vendido al contado antes de expirar su vencimiento de pago, no hay en esas £ 2.000 ni un solo centavo de capital comercial que difiera de la forma dineraria que adopta el propio capital industrial en su proceso cíclico. El capital dedicado al tráfico de mercancías, en la medida en que no es, por consiguiente, mera forma del capital industrial que se halla bajo la figura de capital mercantil o capital dinerario en manos del comerciante, no es otra cosa que la parte del capital dinerario que pertenece al propio comerciante y a la que se hace circular en la compra y venta de mercancías. Esta parte representa, en escala reducida, esa parte del capital adelantada para la producción que siempre tendría que hallarse en manos del industrial como reserva dineraria, como medio de compra; y circular siempre como su capital dinerario. Esta parte se encuentra ahora, reducida, en manos de capitalistas comerciales; y como tal funciona constantemente en el proceso de circulación. Es la parte del capital global que, al margen de gastos de rédito, debe circular constantemente como medio de compra en el mercado para asegurar la continuidad del proceso de reproducción. Es tanto menor en relación con el capital global cuanto más veloz sea el proceso de reproducción y cuanto más desarrollada se halle la función del dinero como medio de pago, es decir del sistema crediticio [\[2\]](#).

El capital comercial no es otra cosa que capital que actúa dentro de la esfera de la circulación. El proceso de circulación es una fase del proceso global de la reproducción. Pero en el proceso de la circulación no se produce ningún valor, y por consiguiente tampoco se produce plusvalor alguno. Sólo tienen lugar modificaciones formales de la misma masa de valor. De hecho no ocurre sino la metamorfosis de las mercancías, que en cuanto tal nada tiene que ver con creación o modificación de valor. Si en la venta de la mercancía producida se realiza un plusvalor, ello ocurre porque ese plusvalor ya existe en ella, en el segundo acto, el del nuevo intercambio de capital dinerario por mercancía (elementos de producción), tampoco el comprador realiza un plusvalor, sino que en él solamente se inicia la producción del plusvalor mediante el intercambio de dinero por medios de producción y fuerza de trabajo. Por el contrario. En la medida en que estas metamorfosis insumen tiempo de circulación tiempo éste en el cual el capital no produce absolutamente nada, y por **[359]** ende tampoco produce plusvalor constituye una limitación de la creación de valor, y el plusvalor se expresará, en cuanto tasa de la ganancia, precisamente en forma inversamente proporcional a la duración del tiempo de circulación. Por consiguiente, el capital comercial no crea valor ni plusvalor, es decir no lo hace directamente. En la medida en que contribuye a la abreviación del tiempo de circulación, puede ayudar indirectamente a aumentar el plusvalor producido por el capitalista industrial. En la medida en que ayuda a expandir el mercado y en que media la división del trabajo entre los capitales, es decir que capacita al capital para trabajar en mayor escala, su función promueve la productividad del capital industrial y su acumulación. En la medida en que abrevia el tiempo de circulación, eleva la proporción entre el plusvalor y el capital adelantado, es decir la tasa de ganancia. En la medida en que reduce la parte del capital confinada como capitl dinerario dentro de la esfera de la circulación, hace aumentar la parte del capital directamente empleada en la producción.

[a]

a En el manuscrito (I, p. 243) en lugar de "(capital comercial)" dice, sin paréntesis, "o en capital comercial". (Cfr. R 1048/1.)

[b] b Este título continúa en el manuscrito con las palabras: "(la ganancia comercial)". (Véase R 1048/2.)

[1] [82] En toda esta sección -y no se olvide que estamos ante la primera redacción de un texto, más o menos enmendada por Engels, no ante una versión definitiva-, Marx emplea determinados términos técnicos de manera fluctuante, y por momentos algo confusa; en especial, recurre a sinónimos muy variados para designar las mismas categorías económicas. Hemos puesto un cuidado extremo, por ello, en verter de manera inequívoca esos términos, y muy en particular los siguientes:

Warenkapital: capital mercantil (mercantil es siempre, en nuestra versión, lo que tiene que ver con la mercancía [Ware], no con el mercader o comerciante [Kaufmann]).

Warenhandlungskapital: capital dedicado al tráfico de mercancías.

Geldkapital: capital dinerario.

Geldhandlungskapital: capital dedicado al tráfico de dinero.

Kaufmännisches Kapital: capital comercial.

Handelskapital: capital comercial (a veces, capital de comercio); véase, en "Werke" 278, la primera línea de este capítulo, donde Marx trata como sinónimos los términos kaufmännisches Kapital y

Handelskapital.

Kommerzielles Kapital: capital comercial.

Merkantiles Kapital: capital comercial (no mercantil, término que, insistimos, reservamos para lo referente a la mercancía); cfr. "Werke" 295, donde se emplea como expresiones idénticas

Kaufmannskapital y merkantiles Kapital, o 297, donde se iguala mercantil a kommerziell.

Warendhandler o Kaufmann: comerciante (cfr. en "Werke" 280-281 ó 296 el empleo indistinto de uno u otro vocablo).

[c] c Véase, en la presente edición, t. II, vol. 4, pp. 101-116.

[d] d Véase, en la presente edición, t. II, vol. 4, pp. 162 y ss. y 77 y ss.

[e] e En la 1ª edición, "para éste"; modificado según el manuscrito de Marx.

[2] 38 Para poder clasificar el capital comercial como capital de producción, Ramsay lo confunde con la industria del transporte y llama al comercio "el transporte de mercancías de un lugar a otro" ("An Essay on the Distribution of Wealth", p. 19.) La misma confusión se encuentra ya en Verri ("Meditazioni sulla economia politica", § 4, p. 32.) y en Say ("Traité d'économie politique", I, pp. 14, 15). En sus "Elements of Political Economy" (Andover y Nueva York, 1835) dice Samuel Philips Newman: "En la disposición económica existente de la sociedad, el propio acto llevado a cabo por el comerciante, el de hallarse entre el productor y el consumidor, adelantándole capital al primero y recibiendo productos a cambio, y haciéndole llegar esos productos al segundo y recibiendo capital a cambio de ellos, es una transacción que facilita el proceso económico de la comunidad y a la vez agrega valor a los productos en relación con los cuales se la lleva a cabo" (p. 174). De este modo, tanto el productor como el consumidor ahorran tiempo y dinero en virtud de la intervención del comerciante. Este servicio requiere adelanto de capital y trabajo y debe ser recompensado, "puesto que agrega valor a los productos, ya que los mismos productos,

en manos de los consumidores, valen más que en manos de los productores". Y de ese modo el comercio le parece ser, lo mismo que al señor Say, "un acto de producción [...] en el sentido estricto del término" (p. 175). Este punto de vista de Newman es radicalmente falso. El valor de uso de una mercancía es mayor en manos del consumidor que en manos del productor, porque sólo allí se realiza, en efecto. Pues el valor de uso de una mercancía sólo se realiza, sólo entra en funciones no bien la mercancía ingresa a la esfera del consumo. En manos del productor sólo existe en forma potencial. Pero no se paga dos veces una mercancía, primeramente su valor de cambio y luego, por añadidura, su valor de uso. A cambio de pagar su valor de cambio, me apropio de su valor de uso. Y el valor de cambio no se acrecienta en lo más mínimo por el hecho de que la mercancía pase de manos del productor o del comerciante intermediario a manos del consumidor.

[361]

CAPITULO XVII

LA GANANCIA COMERCIAL

[a]

Hemos visto en el libro II [b] que las funciones puras del capital en la esfera de circulación es decir, las operaciones que el capitalista industrial debe llegar a cabo primeramente para realizar el valor de sus mercancías, y en segundo lugar para reconvertir ese valor en los elementos de producción de la mercancía: las operaciones para mediar las metamorfosis del capital mercantil $M'-D-M$, esto es, los actos de la venta y de la compra no generan valor ni plusvalor. A la inversa, se demostró que el tiempo requerido para ello genera límites para la formación de valor y plusvalor, objetivamente con referencia a las mercancías y subjetivamente con relación a los capitalistas. Lo que tiene validez de por sí en la metamorfosis del capital mercantil no se altera, naturalmente, en modo alguno por el hecho de que una parte del mismo asuma la figura de capital dedicado al tráfico de mercancías, o de que las operaciones en virtud de las cuales se provoca la metamorfosis del capital mercantil aparezcan como la actividad peculiar de un sector particular de capitalistas o como función exclusiva de una parte del capital dinerario. Si la venta y la compra de mercancías y a esto se reduce la metamorfosis del capital mercantil $M'-D-M$ por parte de los propios capitalistas industriales no son operaciones que crean valor o plusvalor, es imposible que se conviertan en [362] tales operaciones por el hecho de que en lugar de aquéllos sean otras las personas que las llevan a cabo. Además, si la parte del capital social global que debe hallarse constantemente disponible como capital dinerario para que el proceso de reproducción no resulte interrumpido por el proceso de circulación, sino que sea continuo, si ese capital dinerario no crea valor ni plusvalor, no podrá adquirir dichos atributos si en lugar del capitalista industrial es otro sector de capitalistas el que lo lanza constantemente a la circulación para que desempeñe las mismas funciones. Ya se ha bosquejado, y más adelante volverá a plantearse, hasta dónde el capital comercial puede ser indirectamente productivo.

Por consiguiente, el capital dedicado al tráfico de mercancías despojado de todas las funciones heterogéneas como almacenamiento, transporte, distribución, fraccionamiento, que puedan estar ligadas a él, y restringido a su verdadera función de comprar para vender no crea valor ni plusvalor, sino que sólo media su realización, y con ello al mismo tiempo el verdadero intercambio de las mercancías, su pasaje de una mano a otra, el metabolismo social. Sin embargo, puesto que la fase de circulación del capital industrial constituye una fase del proceso de reproducción lo mismo que la producción, el capital que actúa independientemente en el proceso de circulación debe arrojar la ganancia anual media lo mismo que el capital que actúa en los diversos ramos de la producción. Si el capital comercial arrojase una ganancia porcentual media más elevada que el capital industrial, una parte del capital industrial se convertiría en capital comercial. Si arrojase una ganancia media más baja, ocurriría el proceso inverso. Una parte del capital comercial se transformaría en capital industrial. No hay género de capital que tenga mayor facilidad para modificar su destino, su función, que el capital comercial.

Puesto que el propio capital comercial no genera plusvalor alguno, está claro que el plusvalor que le corresponde en la forma de ganancia media, constituye una parte del plusvalor generado por el capital productivo global. Pero se plantea entonces este interrogante: ¿cómo se apodera el capital comercial de la parte del plusvalor o ganancia generada por el capital productivo, y que le corresponde?

[363] El que la ganancia comercial sea un mero recargo, una elevación nominal del precio de las mercancías por encima de su valor, no constituye más que una apariencia.

Resulta claro que el comerciante sólo puede extraer su ganancia del precio de las mercancías que él vende, y más claro aun que esa ganancia, que obtiene en la venta de sus mercancías, debe ser igual a la diferencia entre su precio de compra y su precio de venta, igual al excedente del primero por encima del segundo.

Es posible que después de la compra de la mercancía y antes de su venta entren en ella costos adicionales (costos de circulación), y es igualmente posible que no sea éste el caso. Si ingresan tales costos, es claro que el excedente del precio de venta por encima del precio de compra no representa solamente ganancia. Para simplificar la investigación supongamos en primera instancia que no entran costos de esa naturaleza [\[c\]](#).

Para el capitalista industrial, la diferencia entre el precio de venta y el precio de compra de sus mercancías es igual a la diferencia entre su precio de producción y su precio de costo, o si consideramos el capital social global, es igual a la diferencia entre el valor de las mercancías y su precio de costo para los capitalistas, lo cual vuelve a reducirse a la diferencia de la cantidad global del trabajo objetivado en ellas por encima de la cantidad de trabajo pago objetivado en ellas. Antes de que las mercancías compradas por el capitalista industrial vuelvan a ser lanzadas al mercado como mercancías vendibles, recorren el proceso de producción, y sólo en éste se produce la parte constitutiva de su precio que más tarde ha de realizarse como ganancia. Pero en el caso del comerciante la situación es otra. Las mercancías sólo se hallan en sus manos mientras se encuentran en su proceso de circulación. El comerciante sólo prosigue su venta, comenzada por el capitalista productivo, la realización de su precio, y por lo tanto no las hace atravesar ningún proceso intermedio en el cual pudiesen absorber nuevamente plusvalor. Mientras que el capitalista industrial sólo realiza en la circulación el plusvalor o ganancia producido hasta ese momento, en cambio el comerciante debe no sólo realizar su ganancia en la **[364]** circulación y a través de ella, sino también empezar por crearla. Esto sólo parece ser posible vendiendo por encima de sus precios de producción las mercancías que el capitalista industrial le vendiera a sus precios de producción o a sus valores, si tomamos en cuenta el capital mercantil global, o sea efectuando un recargo nominal a sus precios; es decir, si consideramos el capital mercantil global, vendiéndolas por encima de su valor y embolsando ese excedente de su valor nominal por encima de su valor real, en una palabra, vendiéndolas más caras de lo que son.

Es muy sencillo comprender esta forma de recargo; por ejemplo, una vara de lienzo cuesta 2 chelines. Si he de obtener un 10 % de ganancia de la reventa, deberé añadir $1/10$ al precio, es decir que tendré que vender la vara a 2 chelines y $2 \frac{2}{5}$ peniques. La diferencia entre su precio de producción real y su precio de venta es entonces = $2 \frac{2}{5}$ peniques, y esto constituye una ganancia del 10 % sobre los 2 chelines. De hecho, le venderé entonces al comprador la vara a un precio que, en realidad, es el precio de $1 \frac{1}{10}$ varas. O lo que resulta lo mismo: todo ocurre como si le vendiese al comprador [\[d\]](#) sólo $10/11$ de vara por 2 chelines, quedándome con $1/11$ para mí. En efecto, con $2 \frac{2}{5}$ peniques puedo readquirir $1/11$ de vara, calculando el precio de la vara a 2 chelines $2 \frac{2}{5}$ peniques. Esto sólo sería, pues, un rodeo para participar en el plusvalor y en el plusproducto mediante la elevación nominal del precio de las mercancías.

Ésta es la realización de la ganancia comercial por incremento de precio de las mercancías, tal como se nos ofrece en primera instancia y en su apariencia. Y de hecho, toda la idea de que la ganancia surge de una elevación nominal del precio de las mercancías o de la venta de las mismas por encima de su valor provino de la concepción del capital comercial.

Sin embargo, considerándolo más en detalle, pronto se revela que esto es mera apariencia. Y que en el modo capitalista de producción, suponiéndolo dominante, la ganancia comercial no se realiza de esta manera. (Siempre se trata aquí del término medio, y no de casos aislados.) ¿Por qué suponemos que el comerciante sólo puede realizar [365] una ganancia, digamos que del 10 %, sobre sus mercancías, vendiéndolas en un 10 % por encima de sus precios de producción? Porque hemos supuesto que el productor de esas mercancías, el capitalista industrial (quien, en cuanto personificación del capital industrial siempre figura, con respecto al mundo exterior, como "el productor"), se las ha vendido al comerciante a su precio de producción. Si los precios de compra de las mercancías pagados por el comerciante son iguales a sus precios de producción, y en última instancia iguales a sus valores, de modo que el precio de producción, en última instancia el valor de las mercancías, constituye el precio de costo para el comerciante, entonces de hecho el excedente entre el precio a que vende y el precio a que compra y sólo esta diferencia constituye la fuente de su ganancia debe ser un excedente del precio comercial de esas mercancías por encima de su precio de producción, y en última instancia el comerciante debe vender todas las mercancías por encima de sus valores. Pero, ¿por qué hemos supuesto que el capitalista industrial vende al comerciante las mercancías a sus precios de producción? O mejor dicho, ¿qué se presupuso en esa hipótesis? Se supuso que el capital comercial (aquí tenemos que vérnoslas con él ya sólo como capital dedicado al tráfico de mercancías) no entra en la formación de la tasa general de ganancia. Partimos necesariamente de este supuesto al exponer la tasa general de ganancia, en primer lugar porque el capital comercial como tal aún no existía para nosotros por aquel entonces; y en segundo término, porque por el momento aún era necesario que desarrolláramos la ganancia media, y por consiguiente la tasa general de ganancia, como nivelación de las ganancias o plusvalores realmente producidos por los capitales industriales de las diversas esferas de la producción. En cambio, en el caso del capital comercial tenemos que vérnoslas con un capital que participa en la ganancia sin participar en su producción. Por lo tanto, es menester ahora completar la exposición anterior.

Supongamos que el capital industrial global adelantado durante el año sea $= 720c + 180v = 900$ (por ejemplo en millones de libras esterlinas), y que $pv' = 100\%$. El producto es, en consecuencia, $= 720c + 180v + 180pv$. Si denominamos **M** a este producto o al capital mercantil producido, su valor o precio de producción (puesto que ambos coinciden si tenemos en cuenta la totalidad de [366] las mercancías) es $= 1.080$, y la tasa de ganancia para el capital global de 900 será $= 20\%$. Este 20 % será conforme a lo anteriormente desarrollado, la tasa media de ganancia, puesto que en este caso el plusvalor no está calculado sobre tal o cual capital de composición particular, sino sobre el capital industrial global con su composición media. Es decir que **M** $= 1.080$ y la tasa de ganancia $= 20\%$. Pero supongamos ahora que además de estas £ 900 de capital industrial se suman aún £ 100 de capital comercial, que tiene la misma participación en la ganancia que aquél, pro rata de su magnitud. Según el supuesto, constituye 1/10 del capital global de 1.000. Por lo tanto, participa con 1/10 en el plusvalor global de 180, obteniendo así una ganancia según una tasa del 18 %. Por consiguiente, de hecho la ganancia que hay que distribuir entre los 9/10 restantes del capital es ya sólo $= 162$, o sea, sobre el capital de 900, también de 18 %. En consecuencia, el precio al cual venden **M** los poseedores del capital industrial de 900 a los comerciantes, es $= 720c + 180v + 162pv = 1.062$. Por lo tanto, si el comerciante recarga sobre su capital de 100 la ganancia media del 18 %, venderá las mercancías a $1.062 + 18 = 1.080$, es decir a su precio de producción o considerando el capital mercantil global, a su valor, a pesar de que sólo obtiene su ganancia en la circulación y a través de ella, y sólo por medio del excedente de su precio de venta por encima de su precio de compra. Pero no obstante no vende las mercancías por encima de su valor ni por encima de

su precio de producción, precisamente porque las ha comprado a los capitalistas industriales por debajo de su valor o por debajo de su precio de producción.

Por lo tanto, en la formación de la tasa general de ganancia entra el capital comercial, determinándola pro rata de la parte que forma del capital global. Así, si en el caso indicado se dice que la tasa media de ganancia es = 18 % , sería = 20 % si 1/10 del capital global no fuese capital comercial, con lo cual la tasa general de ganancia habrá disminuido en 1/10. Con ello también se incorpora una nueva determinación restrictiva del precio de producción. Por precio de producción debe entenderse, como siempre, el precio de la mercancía = sus costos (el valor del capital constante + capital variable contenido en ella) + la ganancia media sobre ella. Pero esta ganancia media ahora se halla determinada de otro modo. Está determinada [367] por la ganancia global que genera el capital productivo total; pero no calculada sobre este capital productivo total de modo que, si ést fuese, como anteriormente, = 900 y la ganancia = 180, la tasa media

180

de ganancia sería = = 20 % , sino calculada sobre el capital productivo

900

total + capital comercial, de suerte que si hay 900 de capital productivo y 100 de capital comercial, la tasa media

180

de ganancia será = = 18 % . Por consiguiente, el precio de producción

1.000

es = \underline{pc} (costos) + 18, en lugar de ser igual a \underline{pc} + 20. En la tasa media de ganancia ya se ha calculado la parte de la ganancia global correspondiente al capital comercial. Por ello, el valor real o precio real de producción del capital mercantil global es = \underline{pc} + \underline{g} + \underline{gc} (siendo \underline{gc} la ganancia comercial) [e]. El precio de producción o el precio al cual vende el capitalista industrial en cuanto tal, es por ende menor que el precio de producción real de la mercancía; o, si tenemos en cuenta la totalidad de las mercancías, los precios a los cuales la clase de los capitalistas industriales vende dichas mercancías, son menores que sus valores. Así, en el caso anterior: 900 (costos) + 18 % sobre 900, o sea $900 + 162 = 1.062$. Ahora bien, al vender el comerciante a 118 una mercancía que le cuesta 100, recarga por cierto un 18 % ; pero puesto que la mercancía que ha comprado a 100 vale 118, no por ello la vende por encima de su valor [1].

Conservaremos la expresión "precio de producción" en el sentido más estrecho anteriormente desarrollado. Resulta claro entonces que la ganancia del capitalista industrial es igual al excedente del precio de producción de la mercancía por encima de su precio de costo y que, a diferencia de esa ganancia industrial, la ganancia comercial es igual al excedente del precio de venta por encima del precio de producción de la mercancía, el que es su precio de compra para el comerciante; pero que el precio real de la mercancía es = a su precio de producción + la ganancia del comercio (o comercial). Así como el capital industrial sólo realiza ganancia que ya se halla [368] dentro del valor de la mercancía en calidad de plusvalor, así también el capital comercial realiza ganancia sólo porque no todo el plusvalor o ganancia está realizado aún en el precio de la mercancía realizado por el capital industrial [2] [3]. De esta manera, el precio de venta del comerciante se halla por encima del precio de compra, no porque aquél se halle por encima del valor total, sino porque éste se encuentra por debajo del mismo.

Por consiguiente, el capital comercial entra en la nivelación del plusvalor para convertirse en la ganancia media, aunque no entre en la producción de dicho plusvalor. De ahí que la tasa general de ganancia ya contenga la deducción del plusvalor que le corresponde al capital comercial, es decir una deducción de la

ganancia que le correspondería al capital industrial.

De lo dicho hasta aquí se desprende:

1) Cuanto mayor sea el capital comercial en relación con el capital industrial, tanto menor será la tasa de la ganancia industrial y viceversa.

2) Así como en la sección primera se demostró que la tasa de ganancia expresa una tasa siempre menor que la tasa del plusvalor real, es decir que siempre expresa como demasiado pequeño el grado de explotación del trabajo por ejemplo, en el caso anterior expresa $720c + 180v + 180pv$, una tasa del plusvalor del 100 % como una tasa de ganancia de sólo un 20 % , así esta relación diverge más aun, en la medida en que ahora la propia tasa media de ganancia, al incorporar a su cálculo la parte correspondiente al capital comercial, aparece nuevamente más pequeña, en este caso del 18 % en lugar del 20 %. Por consiguiente, la tasa media de ganancia del capitalista que explota directamente expresa la tasa de la ganancia como menor de lo que es en realidad.

Suponiendo constantes todas las demás circunstancias, el volumen relativo del capital comercial (del cual constituye una excepción el de los comerciantes al por menor, que es un género híbrido) será inversamente proporcional a la velocidad de su rotación, es decir que será inversamente proporcional a la energía del proceso de reproducción en general. En el desenvolvimiento del análisis científico, la formación de la tasa general de ganancia aparece como si [369] dimanara de los capitales industriales y de su competencia y si más tarde será enmendada, complementada y modificada en virtud de la injerencia del capital comercial. En el curso del desarrollo histórico, las cosas ocurren exactamente a la inversa. El capital comercial es el primero en determinar los precios de las mercancías más o menos según sus valores, y es en la esfera de la circulación, mediadora del proceso de reproducción [f], donde primero se forma una tasa general de ganancia. Sólo una vez que se ha impuesto el modo capitalista de producción y que el propio productor se ha convertido en comerciante, se reduce la ganancia comercial a la parte alícuota del plusvalor global que corresponde al capital comercial en cuanto parte alícuota del capital global ocupado en el proceso social de la reproducción.

En la nivelación complementaria de las ganancias por medio de la injerencia del capital comercial se demostró que en el valor de la mercancía no entra ningún elemento adicional por el capital dinerario adelantado del comerciante, que el recargo sobre el precio, mediante el cual el comerciante obtiene su ganancia, sólo es igual a la parte de valor de la mercancía que el capital productivo no ha calculado, que ha omitido en el precio de producción de la mercancía. Pues con este capital dinerario ocurre lo mismo que con el capital fijo del capitalista industrial, en la medida en que no ha sido consumido, y por ello su valor no constituye un elemento de valor de la mercancía. Pues en su precio de compra del capital mercantil el comerciante repone el precio de producción de dicho capital, = \mathbf{D} , en dinero. Su precio de venta, tal como lo desarrolláramos anteriormente, es = $\mathbf{D} + \mathbf{D}$, expresando $\underline{\mathbf{D}}$ el agregado, determinado por la tasa general de ganancia, al precio de la mercancía. Por consiguiente, si el comerciante vende la mercancía, refluye a él, además de \mathbf{D} , el capital dinerario original que adelantó en la compra de las mercancías. Un vez más surge el hecho de que su capital dinerario no es absolutamente otra cosa que el capital mercantil, convertido en capital dinerario, del capitalista industrial, que no puede afectar en modo alguno la magnitud de valor de ese capital [370] mercantil, como no podría afectarla el hecho de que este último, en lugar de ser vendido al comerciante, se vendiese directamente al consumidor final. En efecto, aquel capital dinerario no hace más que anticipar el pago por parte de dicho consumidor definitivo. Sin embargo esto sólo es correcto si suponemos, como hasta el presente, que el comerciante no tiene gastos varios o que, además del capital dinerario que debe adelantar para comprarle la mercancía al productor,

no debe anticipar ningún otro capital, circulante o fijo, en el proceso de la metamorfosis de las mercancías, de la compra y de la venta. Sin embargo, esto no es así, como hemos visto al considerar los costos de circulación (libro II, cap. VI). Y estos costos de circulación se presentan en parte como costos que el comerciante debe reclamarles a otros agentes de circulación, en parte como costos que surgen directamente de su actividad específica.

Cualquiera que sea la índole de estos costos de circulación sin que importe si emanan de la actividad puramente comercial en cuanto tal, es decir si pertenecen a los costos de circulación específicos del comerciante, o si representan partidas que resultan de procesos de producción posteriores insertados dentro del proceso de circulación, como expedición, transporte, almacenamiento etc. , los mismos siempre suponen de parte del comerciante, además del capital dinerario adelantado en la compra de mercancías, un capital adicional, que estaba adelantado en la compra y pago de esos medios de circulación. En la medida en que este elemento de los costos consta de capital circulante, entra totalmente en el precio de venta de las mercancías; en tanto es de capital fijo, entra como elemento adicional en el precio de venta de las mercancías según la medida de su desgaste; pero lo hace como elemento que constituye un valor nominal, incluso si no constituye una adición real de valor a la mercancía, como los costos de circulación puramente comerciales. Mas sea fijo o circulante, todo este capital adicional entra en la formación de la tasa general de ganancia.

Los costos de circulación puramente comerciales (es decir, con exclusión de los costos de expedición, transporte, almacenamiento, etc.) se reducen a los costos necesarios para realizar el valor de la mercancía, para transformarlo ya de mercancía en dinero, ya de dinero en mercancía, para [371] mediar su intercambio. Para ello se prescinde por completo de eventuales procesos de producción que prosiguen durante el acto de la circulación y de los cuales la actividad comercial puede existir en forma totalmente separada; tal como, por ejemplo, la verdadera industria del transporte y la expedición pueden ser y son de hecho ramos de la industria totalmente diferentes al comercio, y así como, también, las mercancías para comprar y vender se pueden almacenar en los docks [depósitos] y otros locales públicos, cargándole a terceras personas los costos que de ello emanan al comerciante, en la medida en que éste haya de adelantarlos. Todo esto se encuentra en el comercio mayorista propiamente dicho, en el cual el capital comercial aparece en su forma más pura y menos amalgamada con otras funciones. El empresario de transportes, el directivo ferroviario, el armador naval no son "comerciantes". Los costos que consideramos aquí son los de la compra y de la venta. Ya hemos observado anteriormente que los mismos se reducen al cálculo, a la contabilidad, los mercados, la correspondencia, etc. El capital constante que se requiere para ello se compone de oficinas, papel, franqueo, etc. Los demás costos se reducen a capital variable, que se adelanta para el empleo de trabajadores de comercio asalariados. (Los gastos de expedición, de transporte, adelantos de impuestos aduaneros, etc. pueden considerarse, en parte, como que el comerciante los adelanta en la compra de las mercancías, y que por ello entran para él en el precio de compra.)

Todos estos costos no se efectúan en la producción del valor de uso de las mercancías, sino en la realización de su valor; son costos de circulación puros; no entran en el proceso directo de producción, sino en el proceso de circulación, y por ende en el proceso global de la reproducción.

La única parte de esos costos que nos interesa aquí es la desembolsada en capital variable. (Además, habría que examinar: primero, de qué manera tiene vigencia en el proceso de circulación la ley según la cual sólo el trabajo necesario entra en el valor de la mercancía. Segundo, cómo se manifiesta la acumulación en el capital comercial. Tercero, cómo funciona el capital comercial en el proceso real de reproducción global de la sociedad.)

Estos costos surgen como mercancía de la forma económica del producto.

[372] Si el tiempo de trabajo que pierden los propios capitalistas industriales para venderse directa y recíprocamente sus mercancías es decir, objetivamente hablando, el tiempo de circulación de las mercancías, no añade a estas mercancías valor alguno, resulta claro que ese tiempo de trabajo no adquirirá un carácter diferente por el hecho de recaer sobre el comerciante en lugar de corresponderle al capitalista industrial. La transformación de mercancía (producto) en dinero, y de dinero en mercancía (medios de producción) es una función necesaria del capital industrial, y por ende una operación necesaria del capitalista, quien de hecho es sólo el capital personificado, dotado de conciencia y voluntad propias. Pero estas funciones no incrementan el valor, ni crean plusvalor. El comerciante, al ejecutar estas operaciones o al seguir mediando las funciones del capital dentro de la esfera de la circulación luego de que el capitalista productivo ha dejado de hacerlo, se reduce a ocupar el lugar del capitalista industrial. El tiempo de trabajo que cuestan estas operaciones se emplea en operaciones necesarias en el proceso de reproducción del capital, pero no añaden valor alguno. Si el comerciante no llevase a cabo estas operaciones (es decir, si tampoco emplease el tiempo de trabajo requerido para ello), no emplearía su capital como agente de circulación del capital industrial; no proseguiría la función interrumpida del capitalista industrial, y por consiguiente tampoco podría participar de la masa de ganancias producida por la clase de los capitalistas industriales, en cuanto capitalista, y pro rata de su capital adelantado. Para participar en la masa del plusvalor, para valorizar su adelanto como capital, el capitalista comercial no necesita, por lo tanto, emplear obreros asalariados. Si su negocio y su capital son pequeños, él mismo puede ser el único trabajador al que emplea. Su paga consiste en la parte de la ganancia que surge para él de la diferencia entre el precio de compra de las mercancías y el precio real de producción.

Por otra parte, también es posible que, en caso de que el capital adelantado por el comerciante sea de pequeño volumen, la ganancia que realiza sea no mayor, o inclusive menor, que el salario de uno de los asalariados hábiles mejor remunerados. Junto a él, en efecto, actúan agentes comerciales directos del capitalista productivo, compradores, vendedores, viajantes que obtienen los mismos [373] ingresos o aun superiores, sea en forma de un salario o de una asignación sobre la ganancia (porcentaje, comisión) que se obtiene sobre cada venta. En el primer caso, el comerciante embolsa la ganancia comercial como capitalista independiente; en el otro caso se le paga al dependiente el asalariado del capitalista industrial una parte de la ganancia, sea en forma de salario, sea en forma de una participación proporcional en la ganancia del capitalista industrial cuyo agente directo es, y en este caso su jefe embolsa tanto la ganancia industrial como la ganancia comercial. Pero en todos estos casos, aunque al propio agente de circulación sus entradas puedan antojársele un mero salario, un pago a cambio del trabajo efectuado, y aunque, cuando ese pago no se manifiesta de esa forma, el volumen de su ganancia sólo equivalga al salario de uno de los obreros mejor remunerados, sus entradas sólo provienen de la ganancia comercial. Esto surge del hecho de que la tarea no es un trabajo creador de valor.

La prolongación de la operación circulatoria representa, para el capitalista industrial 1) una pérdida de tiempo personal, ya que ello le impide desempeñar personalmente sus funciones como dirigente del proceso de la producción 2) una permanencia prolongada de su producto, en forma, dineraria o mercantil, en el proceso de circulación, es decir en un proceso dentro del cual no se valoriza y en el cual se interrumpe el proceso directo de producción. Si éste no se interrumpiese, habría que limitar la producción o bien adelantar capital dinerario adicional a fin de que el proceso de producción prosiguiera siempre en la misma escala. Esto desemboca invariablemente en que se obtienen menores ganancias con el capital empleado hasta el momento, o bien en que hay que adelantar capital dinerario adicional para obtener la

misma ganancia que hasta el presente. Todo esto no se altera en absoluto si el comerciante ocupa el lugar del capitalista industrial. En lugar de que éste emplee más tiempo en el proceso de circulación, lo emplea el comerciante; en lugar de que tenga que adelantar capital adicional para la circulación, lo adelanta el comerciante; o lo que resulta lo mismo: en lugar de que una parte mayor del capital industrial deambule permanentemente dentro del proceso de circulación, el capital del comerciante se halla enclaustrado por completo en él; y en lugar de que el capitalista industrial obtenga una ganancia [74] menor, debe ceder por completo al comerciante una parte de su ganancia. En la medida en que el capital comercial permanezca restringido dentro de los límites en los cuales es necesario, la única diferencia es que en virtud de esa división de la función del capital se emplea menos tiempo exclusivamente para el proceso de circulación, se adelanta menos capital adicional para él, y la pérdida de ganancia global que se revela en la figura de la ganancia comercial es menor de lo que sería en otras condiciones. Si en el ejemplo anterior $720c + 180v + 180pv$ además de un capital comercial de 100 dejan al capitalista industrial una ganancia de 162 o del 18 %, es decir que le ocasionan una deducción de 18, el capital adicional necesario acaso ascendería, sin dicha autonomización, a 200, y tendríamos entonces como adelanto global de los capitalistas industriales 1.100 en lugar de 900; es decir, sobre un plusvalor de 180, una tasa de ganancia de sólo el $16 \frac{4}{11}$ %.

Si el capitalista industrial que es su propio comerciante también ha adelantado además del capital adicional con el cual compra nuevas mercancías antes de estar reconvertido en dinero el producto suyo que se halla en la circulación capital (costos de oficina y salarios de trabajadores de comercio) para la realización del valor de su capital mercantil, es decir para el proceso de la circulación, esos capitales constituyen por cierto capital adicional, pero no forman plusvalor. Es menester reponerlos a partir del valor de las mercancías, pues una parte de valor de esas mercancías debe reconvertirse en estos costos de circulación, pero de esa manera no se forma plusvalor adicional alguno. Con referencia al capital global de la sociedad, ello desemboca efectivamente en que una parte del mismo se requiere para operaciones secundarias que no entran en el proceso de valorización, y que esta parte del capital social debe reproducirse constantemente para esos fines. Para el capitalista individual y para toda la clase de los capitalistas industriales se reduce la tasa de ganancia en virtud de ello, resultado que arroja cualquier agregado de capital adicional en la medida en que ello sea necesario para poner en movimiento la misma masa de capital variable.

Ahora bien, en tanto estos costos adicionales vinculados con la actividad de la circulación le son quitados al capitalista industrial por parte del comercial, también se opera esta disminución de la tasa de ganancia, sólo que en menor [375] grado y por otro camino. La cuestión se presenta ahora de tal suerte que el comerciante adelanta más capital del que sería necesario si no existiesen estos costos, y que la ganancia sobre ese capital adicional eleva la suma de la ganancia comercial, es decir que el capital comercial entra en mayor volumen en la nivelación de la tasa media de ganancia con el capital industrial, o sea que la ganancia media disminuye. Si en nuestro ejemplo anterior, además de los 100 de capital comercial, se adelantan también 50 de capital adicional para los costos que nos ocupan, el plusvalor global de 180 se distribuirá ahora entre un capital productivo de 900 más un capital comercial de 150; sumados, = 1.050. La tasa media de ganancia disminuirá pues, al $17 \frac{1}{7}$ %. El capitalista industrial venderá las mercancías al comerciante a $900 + 154 \frac{2}{7} = 1.054 \frac{2}{7}$, y el comerciante las venderá a 1.130 ($1.080 + 50$ por costos que debe reponer). Por lo demás, se debe suponer que con la división entre capital comercial e industrial se halla ligada una centralización de los costos comerciales, y la consiguiente disminución de los mismos.

La pregunta es ahora la siguiente: ¿cuál es la situación de los asalariados comerciales que ocupa el capitalista comercial, en este caso el comerciante de mercancías?

En un aspecto, tal trabajador de comercio es un asalariado como cualquier otro. En primer lugar, en la medida en que lo que compra trabajo es el capital variable del comerciante, y no el dinero gastado como rédito por lo cual se lo compra también no para adquirir un servicio privado, sino con el fin de la autovalorización del capital allí adelantado. Segundo, en la medida en que el valor de su fuerza de trabajo y por ende su salario está determinado, como en el caso de todos los restantes asalariados, por los costos de producción y reproducción de su fuerza de trabajo específica, y no por el producto de su trabajo. Pero entre él y los obreros directamente ocupados por el capital industrial debe existir la misma diferencia que existe entre el capital industrial y el capital comercial, y por consiguiente entre el capitalista industrial y el comerciante. Puesto que el comerciante, en cuanto mero agente de la circulación, no produce valor ni plusvalor (pues el valor adicional que agrega a las mercancías en virtud de sus gastos, se reduce al agregado de valor previamente existente, aunque aquí se nos impone el interrogante de cómo [376] mantiene, cómo conserva este valor de su capital constante), también es imposible que los trabajadores de comercio a los que ocupa en las mismas funciones puedan crear directamente plusvalor para él. Aquí, lo mismo que en el caso de los trabajadores productivos, suponemos que el salario está determinado por el valor de la fuerza de trabajo, es decir que el comerciante no se enriquece por deducción del salario, de modo que en su cálculo de costos no establece un adelanto por trabajo que sólo ha pagado en parte, en otras palabras que no se enriquece estafando a sus dependientes, etcétera.

Lo que depara dificultades con respecto a los asalariados comerciales no es en modo alguno explicar cómo producen directamente ganancias para su empleador, aunque no produzcan directamente plusvalor (del cual la ganancia es solamente una forma trasmutada). De hecho, esta cuestión ya está resuelta mediante el análisis general de la ganancia comercial. Exactamente tal como el capital industrial obtiene ganancias al vender el trabajo que se encierra en las mercancías y realizado en ellas, a cambio del cual no ha pagado un equivalente, así las obtiene el capital comercial al no pagar por completo al capital productivo el trabajo impago que hay dentro de la mercancía (en la mercancía, en la medida en que el capital desembolsado en su producción funciona como parte alícuota del capital industrial global), mientras que al vender las mercancías se hace pagar esa parte existente aun dentro de ellas, y que él mismo no ha pagado. La relación del capital comercial para con el plusvalor es diferente a la que guarda con éste el capital industrial. Este último produce el plusvalor por apropiación directa de trabajo ajeno impago. El primero se apropia de una parte de este plusvalor haciendo que el capital industrial le transfiera esa parte. Sólo es en virtud de su función de realización de los valores que el capital comercial funciona como capital en el proceso de la reproducción, y por ello, en cuanto capital actuante, extrae plusvalor del generado por el capital global. La masa de su ganancia depende, para el comerciante individual, de la masa de capital que pueda emplear en este proceso, y podrá emplear tanta mayor cantidad del mismo en la compra y en la venta cuanto mayor sea el trabajo impago de sus dependientes. En su mayor parte el capitalista comercial hace ejecutar a sus [377] trabajadores la propia función en virtud de la cual el dinero de aquél es capital. El trabajo impago de estos dependientes, a pesar de no crear plusvalor, crea empero para él apropiación de plusvalor, lo cual es exactamente lo mismo para este capital, en cuanto a su resultado; en consecuencia, es para él fuente de la ganancia. De otro modo, jamás podría desarrollarse la actividad comercial en gral escala, a la manera capitalista.

Así como el trabajo impago del obrero crea directamente plusvalor para el capital productivo, así el

trabajo impago de los asalariados comerciales crea para el capital comercial una participación en dicho plusvalor.

La dificultad es la siguiente: puesto que el tiempo de trabajo y el trabajo del comerciante mismo no es trabajo que cree valor, a pesar de que le procura una participación en el plusvalor ya producido, ¿qué ocurre con el capital variable que desembolsa en la compra de fuerza de trabajo comercial? ¿Hay que sumar este capital variable, en cuanto desembolso de costos, al capital comercial adelantado? De no ser así, ello parecería contradecir la ley de la nivelación de la tasa de ganancia; ¿qué capitalista adelantaría 150, si sólo pudiese calcular 100 como capital adelantado? En caso de respuesta afirmativa, eso pareciera contradecir la naturaleza del capital comercial, puesto que esta clase de capital no funciona como capital por el hecho de que, al igual que el capital industrial, ponga en movimiento trabajo ajeno, sino por el hecho de que trabaja él mismo, es decir que lleva a cabo las funciones de la compra y de la venta, y que precisamente sólo a cambio de ello y por intermedio de ello transfiere a sí mismo una parte del plusvalor generado por el capital industrial.

(Por consiguiente, hay que examinar los siguientes puntos: el capital variable del comerciante; la ley del trabajo necesario en la circulación, cómo conserva el trabajo del comerciante el valor de su capital constante; el papel del capital comercial en el proceso global de la reproducción; por último, el desdoblamiento en capital mercantil y capital dinerario, por una parte, y en capital dedicado a tráfico de mercancías y capital dedicado al tráfico de dinero, por la otra.) [4]

Si cada comerciante sólo poseyese la cantidad de capital que es capaz de hacer rotar personalmente, en virtud de su [378] propio trabajo, se produciría una fragmentación infinita del capital comercial; esta fragmentación tendría que crecer en la misma medida en que el capital productivo produce en mayor escala con el desenvolvimiento del modo capitalista de producción y en que opera con masas mayores. Es decir, se produciría una creciente desproporción entre ambos. En la misma medida en que se centralizaría el capital en la esfera de la producción, se descentralizaría en la de la circulación. La actividad puramente comercial del capitalista industrial, y con ello sus gastos puramente comerciales, se ampliarían infinitamente por el hecho de tener que tratar con 1.000 comerciantes en lugar de tener que hacerlo con 100. Con ello se perdería una gran parte de las ventajas anejas a la autonomización del capital comercial; además de los costos puramente comerciales aumentarían asimismo los restantes costos de circulación, clasificación, expedición, etc. Esto en lo que respecta al capital industrial. Consideremos ahora el capital comercial. En primer lugar, lo que respecta a los trabajos puramente comerciales. No cuesta mayor tiempo calcular con números grandes que con guarismos pequeños. En cambio cuesta diez veces más tiempo efectuar 10 compras de £ 100 que una compra de £ 1.000. Cuesta diez veces más correspondencia, papel, franqueo, etc., escribirles a 10 pequeños comerciantes que a uno grande. La limitada división del trabajo en el taller comercial en la cual uno lleva los libros, el otro la caja, un tercero la correspondencia, éste compra, aquél vende, aquel otro viaja, etc., ahorra ingentes cantidades de tiempo de trabajo, de modo que el número de trabajadores comerciales empleados en el gran comercio no tiene relación alguna con la magnitud relativa del negocio. Esto se da porque en el comercio ocurre, mucho más que en la industria, que la misma función cuesta igual cantidad de tiempo de trabajo, independientemente de que se la desempeñe en grande o pequeña escala. Por eso es también que, históricamente, la concentración se observa antes en la empresa comercial que en el taller industrial. Además están los gastos en materia de capital constante. 100 pequeñas oficinas cuestan enormemente más que una grande, 100 pequeños depósitos muchísimo más que uno grande, etc. Los costos de transporte, que por lo menos entran en la empresa comercial como costos que hay que adelantar, aumentan

con la fragmentación.

[379] El capitalista industrial debería gastar más trabajo y costos de circulación en la parte comercial de su empresa. El mismo capital comercial, si estuviese distribuido entre muchos pequeños comerciantes, requeriría, en razón de esta fragmentación, muchos más trabajadores para desempeñar sus funciones, y además se requeriría un capital comercial mayor para hacer rotar el mismo capital mercantil.

Si llamamos **B** a todo el capital comercial directamente invertido en la compra y venta de mercancías, y **b** al correspondiente capital variable, desembolsado en el pago de trabajadores de comercio auxiliares, entonces **B + b** será menor de lo que debería ser el capital comercial global si cada comerciante se la compusiera sin auxiliares, es decir si no hubiese una parte invertida en **b**. Sin embargo, aún no hemos zanjado la dificultad.

El precio de venta de las mercancías debe ser suficiente 1) para pagar la ganancia media sobre **B + b**. Esto queda explicado ya por el hecho de que **B + b** es una reducción del capital original **B** en general, de que representa un capital comercial menor de lo que sería necesario sin **b**. Pero este precio de venta debe bastar 2) para reponer, además de la ganancia sobre **b**, que ahora aparece en forma adicional, también el salario pagado, el capital variable del comerciante = **b**. En esto último estriba la dificultad. ¿Constituye **b** una nueva parte integrante del precio, o es sólo una parte de la ganancia efectuada con **B + b**, que sólo aparece como salario con relación al trabajador de comercio, mientras que con referencia al propio comerciante aparece como la mera reposición de su capital variable? En este último caso, la ganancia obtenida por el comerciante sobre su capital adelantado **B + b** sólo sería igual a la ganancia que le corresponde a **B** según la tasa general, más **b**; este último lo paga en la forma de un salario, el cual, sin embargo, no arrojaría ganancia alguna.

De hecho, se trata de hallar los límites (en el sentido matemático) de **b**. Primeramente determinemos en qué reside exactamente la dificultad. Llamemos **B** al capital directamente desembolsado en la compra y venta de mercancías, **K** al capital constante que se consume en esta función (los costos materiales del comercio), y **b** al capital variable que desembolsa el comerciante.

[380] La reposición de **B** no ofrece dificultad alguna. Para el comerciante, es sólo el precio de compra realizado, o el precio de producción para el fabricante. El comerciante paga ese precio, y en la reventa obtiene nuevamente **B** como parte de su precio de venta; además de ese **B** obtiene la ganancia sobre **B**, como se explicó anteriormente. Supongamos que la mercancía cueste £ 100. Sea del 10 % la ganancia sobre ella. La mercancía se vende entonces a 110. La mercancía ya costaba 100 con anterioridad; el capital comercial de 100 sólo le agrega 10.

Si ahora consideramos **K**, éste es a lo sumo de igual magnitud, pero de hecho es menor que la parte del capital constante que consumiría el productor en la venta y la compra, pero que constituiría una adición al capital constante que necesita directamente para la producción. Sin embargo, hay que reponer de manera incesante esta parte sirviéndose del precio de la mercancía, o lo que es lo mismo, una parte correspondiente de la mercancía debe gastarse permanentemente en esta forma o, considerando el capital global de la sociedad, debe reproducirse, sin cesar, en esta forma. Esta parte del capital constante adelantado, lo mismo que toda la masa del mismo que se halla directamente invertida en la producción, actuaría sobre la tasa de ganancia, restringiéndola. En tanto el capitalista industrial cede al comerciante la parte comercial de su empresa, no necesita adelantar esta parte de capital. En su lugar la adelanta el comerciante. Hasta aquí, esto es sólo nominal; el comerciante no produce, ni reproduce el capital constante que consume (los costos materiales del comercio). Por consiguiente, la producción del mismo aparece como la actividad propia, o cuando menos como parte de la actividad, de ciertos capitalistas

industriales, quienes de ese modo desempeñan el mismo papel que aquellos que suministran el capital constante a los que producen los medios de subsistencia. Por lo tanto, el comerciante obtiene, en primer lugar, la reposición de esta parte, y en segundo lugar la ganancia correspondiente a ella. En virtud de ambas cosas se opera, por consiguiente, una reducción de la ganancia para el capitalista industrial. Pero eso sí, a causa de la concentración y de la economía ligadas a la división del trabajo, en menor medida que si él mismo tuviese que adelantar ese capital. La disminución de la tasa de ganancia es menor porque lo es el capital así adelantado.

[381] Por ende, hasta este momento el precio de venta consta de $\mathbf{B} + \mathbf{K}$ + la ganancia sobre $\mathbf{B} + \mathbf{K}$. Esta parte de dicho precio no ofrece dificultad alguna, según lo expuesto hasta aquí. Pero ahora interviene \underline{b} , o sea el caital variable adelantado por el comerciante.

De ese modo, el precio de venta se convierte en $\mathbf{B} + \mathbf{K} + \underline{b}$ + la ganancia sobre $\mathbf{B} + \mathbf{K}$ + la ganancia sobre \underline{b} .

\mathbf{B} sólo repone el precio de compra, pero además de la ganancia sobre \mathbf{B} no añade ninguna parte a este precio. \mathbf{K} no sólo agrega la ganancia sobre \mathbf{K} , sino \mathbf{K} mismo; pero \mathbf{K} + ganancia sobre \mathbf{K} , la parte de los costos de circulación adelantada en la forma de capital constante + la ganancia media correspondiente, sería mayor en manos del capitalista industrial que en manos del capitalista comercial. La disminución de la ganancia media aparece en la forma de que calculando la ganancia media total luego de deducir $\mathbf{B} + \mathbf{K}$ del capital industrial adelantado, la deducción de la ganancia media para $\mathbf{B} + \mathbf{K}$ se paga no obstante al comerciante, de modo que esta deducción aparece como la ganancia de un capital especial, como la ganancia del capital comercial.

Pero la situación es diferente en el caso de \underline{b} + la ganancia sobre \underline{b} , o en el caso dado, puesto que la tasa de ganancia se ha supuesto = 10 %, en el caso de $\underline{b} + 1/10 \underline{b}$. Y aquí reside la dificultad real.

Lo que compra el comerciante con \underline{b} sólo es, según nuestra hipótesis, trabajo comercial, es decir trabajo necesario para mediar las funciones de la circulación de capital, $\mathbf{M-D}$ y $\mathbf{D-M}$. Pero el trabajo comercial es el trabajo necesario, en general, para que un capital funcione como capital comercial, para que medie la transformación de mercancía en dinero y de dinero en mercancía. Es trabajo que realiza valores, pero que no los crea. Y sólo en la medida en que un capital desempeñe estas funciones es decir en que un capitalista lleve a cabo estas operaciones, este trabajo con su capital, este capital funcionará como capital comercial y participará en la regulación de la tasa general de ganancia, es decir que extraerá sus dividendos de la ganancia global. Pero en $(\underline{b} + \text{ganancia sobre } \underline{b})$ parece, en primer lugar, pagarse el trabajo (pues es lo mismo si el capitalista industrial se lo paga al comerciante por su propio trabajo o por el del dependiente pagado por [382] el comerciante), y en segundo término la ganancia sobre el pago de este trabajo, que el comerciante debiera efectuar personalmente. El capital comercial recibe, en primer lugar, el reembolso de \underline{b} , y en segundo lugar la ganancia sobre \underline{b} , esto surge, pues, del hecho de que primero se hace pagar el trabajo, en virtud de lo cual funciona como capital comercial, y que en segundo término se hace pagar la ganancia porque funciona como capital, es decir porque ejecuta el trabajo que se le paga en la ganancia como capital en funcionamiento. Éste es, entonces, el problema que hay que resolver.

Supongamos que $\mathbf{B} = 100$, $\underline{b} = 10$ y la tasa de ganancia = 10 %. Suponemos $\mathbf{K} = 0$ para no tomar nuevamente en consideración, inútilmente, este elemento del precio de compra cuya consideración no corresponde aquí y cuyo tratamiento ha sido finiquitado ya. De este modo, el precio de venta sería = $\mathbf{B} + \underline{g} + \underline{b} + \underline{g}$ (= $\mathbf{B} + \mathbf{B} \underline{g}' + \underline{b} + \underline{b} \underline{g}'$, siendo \underline{g}' la tasa de ganancia) = $100 + 10 + 10 + 1 = 121$.

Pero si \underline{b} no fuera desembolsada en salario por el comerciante ya que \underline{b} sólo se paga por trabajo

comercial, es decir por trabajo necesario para la realización del valor del capital mercantil que el capital industrial vuelca en el mercado la cuestión se presentaría así: para comprar o vender por $B = 100$, el comerciante dedicaría su tiempo, y supondremos que es el único tiempo del cual dispone. El trabajo comercial, representado por \underline{b} o por 10, si no fuese pagado mediante salario sino mediante ganancia, supone otro capital comercial = 100, ya que éste al 10 % es $= \underline{b} = 10$. Este segundo $B = 100$ no entraría adicionalmente en el precio de la mercancía, pero sí el 10 %. En consecuencia, dos operaciones de 100 cada una, = 200, comprarían mercancías por $200 + 20 = 220$.

Puesto que el capital comercial no es absolutamente otra cosa que una forma autonomizada de una parte del capital industrial que funciona en el proceso de circulación todos los interrogantes relativos al mismo deben resolverse planteándose en primera instancia el problema en la forma en la cual los fenómenos peculiares del capital comercial aún no aparecen e forma autónoma, sino todavía en conexión directa con el capital industrial, como una ramificación del mismo. En el proceso de la circulación, el capital mercantil funciona continuamente como oficina, a [383] diferencia del taller. Allí se debe investigar entonces, en primera instancia, el elemento \underline{b} que nos ocupa: en la oficina del propio capitalista industrial.

Desde un comienzo, esta oficina es siempre insignificamente pequeña en comparación con el taller industrial. Por lo demás, está claro que en la medida en que se amplía la escala de la producción, aumentan las operaciones comerciales que deben efectuarse permanentemente para la circulación del capital industrial, tanto para vender el producto existente en la figura de capital mercantil como para reconvertir en medios de producción el dinero percibido y para contabilizarlo todo. El cálculo de precios, la contabilidad, el estado de la caja, la correspondencia, se incluyen todos ellos en este rubro. Cuanto más desarrollada se halle la escala de la producción, tanto mayores aunque en modo alguno de manera proporcional son las operaciones comerciales del capital industrial, vale decir también el trabajo y los restantes costos de circulación para la realización del valor y del plusvalor. De ese modo se torna necesario el empleo de asalariados comerciales, quienes constituyen la oficina propiamente dicha. El desembolso por ellos, aunque se lo efectúa en la forma de salarios difiere del capital variable desembolsado en la compra de trabajo productivo. Incrementa los desembolsos del capitalista industrial, la masa del capital que hay que adelantar sin incrementar directamente el plusvalor. Pues es un desembolso, pagado por trabajo, que sólo se emplea en la realización de valores ya creados. Al igual que cualquier otro desembolso de esta índole, también éste hace disminuir la tasa de ganancia porque aumenta el capital adelantado pero no el plusvalor. Si el plusvalor \underline{pv} permanece constante, pero el capital adelantado C aumenta a $C + C$, el

\underline{pv}
lugar de la tasa de ganancia se verá ocupado por la tasa

C
 \underline{pv}
de la ganancia, menor que aquélla. Por consiguiente,
 $C + C$

el capitalista industrial trata de limitar al mínimo estos costos de circulación, exactamente igual que sus desembolsos de capital constante. Por lo tanto, el capital industrial no guarda la misma relación con sus asalariado comerciales que con sus asalariados productivos. Cuantos más se empleen de estos últimos, manteniéndose constantes [384] las demás circunstancias, tanto más masiva será la producción, tanto mayor el plusvalor o ganancia. Y a la inversa en el caso contrario. Cuanto mayor sea la escala de la

producción y cuanto mayor sea el valor y por ende el plusvalor que se debe realizar, es decir cuanto mayor sea el capital mercantil producido, tanto más crecerán de manera absoluta aunque no en proporción los costos de oficina, dando lugar a una especie de división del trabajo. Hasta dónde la ganancia es el supuesto de estos gastos, se revela en el hecho de que, entre otras cosas, con el crecimiento del salario comercial, a menudo una parte del mismo se paga por participación porcentual en las ganancias. Es inherente a la naturaleza de la cuestión el hecho de que un trabajo que sólo consiste en las operaciones mediadoras, ligadas en parte al cálculo de los valores, en parte a su realización, en parte a la reconversión del dinero realizado en medios de producción es decir cuyo volumen depende de la magnitud de los valores producidos y que hay que realizar, que tal trabajo no opere como una causa como en el caso del trabajo directamente productivo sino como consecuencia de las respectivas magnitudes y masas de esos valores. Similar es el caso de los restantes costos de circulación. Para medir, pesar, embalar y transportar mucho, es menester que haya mucho; la cantidad del trabajo de embalaje y transporte, etc., depende de la masa de las mercancías que constituyen los objetos de su actividad, y no a la inversa.

El trabajador de comercio no produce plusvalor en forma directa. Pero el precio de su trabajo está determinado por el valor de su fuerza de trabajo, es decir de sus costos de producción, mientras que el ejercicio de esa fuerza de trabajo, en cuanto tensión, despliegue y desgaste de dicha fuerza, no se halla limitado en modo alguno, como en el caso de cualquier otro asalariado, por el valor de su fuerza de trabajo. Por ello, su salario no guarda relación necesaria alguna con la masa de la ganancia que ayuda a realizar al capitalista. Lo que le cuesta al capitalista y lo que le reporta, son dos magnitudes diferentes. Le reporta algo no por el hecho de crear directamente plusvalor para él, sino porque lo ayuda a disminuir los costos de la realización del plusvalor, en la medida en la que efectúa trabajo, en parte impago. El trabajador comercial propiamente dicho pertenece a la clase de asalariados mejor [385] remunerados, a aquellos cuyo trabajo es trabajo calificado, que se halla por encima del trabajo medio. No obstante, el salario tiene la tendencia a disminuir, inclusive en proporción con el trabajo medio, en la medida en que progresa el modo capitalista de producción. En parte, ello ocurre por división del trabajo dentro de la oficina; de ahí que sólo haya que producir un desarrollo unilateral de la pericia laboral y que los costos de esa producción en parte nada le cuesten al capitalista, sino que la destreza del trabajador se desarrolle en virtud de su propia función, y ello tanto más rápidamente cuanto más unilateral se torne la división del trabajo. En segundo lugar, porque la instrucción previa, los conocimientos de comercio, de idiomas, etc., se reproducen, con el progreso de la ciencia y de la instrucción pública, con creciente celeridad, facilidad, difusión general y a menor costo, cuanto más orienta en un sentido práctico el modo capitalista de producción los métodos de enseñanza, etc. La generalización de la instrucción pública permite reclutar esta especie de trabajadores entre clases que antes se hallaban excluidas de ello, estando habituadas a modos peores de vida. De esa suerte aumenta el aflujo de trabajadores y con él la competencia. Por ello, con algunas excepciones, la fuerza de trabajo de esta gente se desvaloriza a medida que avanza la producción capitalista; su salario disminuye mientras aumenta su pericia laboral. El capitalista incrementa el número de estos obreros cuando hay más valor y ganancias para realizar. El aumento de este trabajo es siempre un efecto, y nunca una causa del aumento del plusvalor [5] Véase, en la presente edición, t. II, vol. 4, pp. 153-162. **bis.**

[386] Por lo tanto, tiene lugar un desdoblamiento. Por una parte, las funciones en cuanto capital mercantil y capital dinerario (definido por ende, en adelante, como capital comercial) son determinaciones formales generales del capital industrial. Por otra parte, hay capitales particulares, y por

lo tanto también grupos particulares de capitalistas, que se desempeñan con exclusividad en estas funciones, y éstas se convierten así en esferas particulares de valorización del capital. Las funciones comerciales y costos de circulación sólo se hallan autonomizadas en el caso del capital comercial. La parte del capital industrial orientada hacia la circulación no sólo existe en su vida permanente como capital mercantil y capital dinerario, sino también en la oficina además del taller. Pero se autonomiza para el capital comercial. Para éste, la oficina constituye su único taller. La parte del capital empleada en la forma de costos de circulación aparece como mucho mayor en el caso del comerciante mayorista que en el del industrial, porque además de las oficinas propias vinculadas con todo taller industrial, la parte del capital que debería ser empleada de este modo por toda la clase de los capitalistas industriales se halla concentrada en manos de algunos comerciantes en particular, quienes, tal como se ocupan de la prosecución de las funciones de circulación, se ocupan asimismo de la prosecución consiguiente de los costos de circulación. Al capital industrial, los costos de circulación le resultan gastos varios, y lo son para él. Para el comerciante resultan la fuente de su ganancia, la cual supuesta la tasa general de ganancia se halla en proporción con la magnitud de dichos costos. Por ello, el desembolso que debe efectuarse en estos costos de circulación es una inversión productiva para el capital comercial. Y en consecuencia, para él también es directamente productivo el trabajo comercial que compra.

[a]

a Título del manuscrito (I, p. 251): "La ganancia comercial sus peculiaridades". (Véase R 1056.)

[b] b Véase, en la presente edición, t. II, vol. 4, pp. 143-149.

[c] c Párrafo, según Rubel, muy retocado por Engels (manuscrito I, p. 252). (R 1057/1.)

[d] d En la 1ª edición, "vendedor"; modificado según el manuscrito de Marx.

[e] e En el manuscrito (I, p. 254, véase R 1060/1), Marx utiliza la letra c (¿de commercial profit?) para simbolizar la ganancia comercial; Engels opta por h (seguramente de Handelsprofit).

[1] [83] En el contexto, la afirmación precedente no es correcta. El capital comercial del ejemplo tratado en esta página y las dos anteriores, en efecto no deberá comprar al precio de 100 libras mercancías que valen 118, sino al precio de 1.062 libras mercancías que valen 1.080 (lo debe hacer, dado su exiguo volumen, en varias veces; véase aquí, pp. 354-355). Por lo tanto, no podrá vender a 118 lo que le costó 100. Si tal hiciera, ganaría 18% en rotación de sus 100 libras: las mercancías que le costaron 1.062 libras no las vendería a 1.080 con una ganancia de apenas 18 libras, sino a algo más de 1,253 libras con una ganancia de más de 191 libras. Con sus 100 libras, pues, ganaría más que los capitalistas industriales con un capital nueve veces mayor; su tasa anual de ganancia no sería del 18%, como la del capital industrial, sino de más del 191%. Pero esto, según Marx, no es posible, ya que el capital comercial "debe arrojar la ganancia anual medias lo mismo que el capital que actúa en los diversos ramos de la producción" (véase aquí, p. 362). Ahora bien, si en el ejemplo propuesto por Marx lo que hace el capital comercial es vender a 1.080 libras mercancías que compró a 1.062, las mercancías que compra a 100 las venderá a su valor, esto es, a poco menos de 102 libras. (Recuérdese que Marx -véanse las pp. 363 y 370 de este tomo hace abstracción aquí de los costos de circulación.) En otras palabras, pese a que gana poco menos del 2% en cada transacción, el capital comercial llega a la misma tasa anual de ganancia del capital industrial, 18%,

gracias a que rota unas 9 veces más rápidamente que éste. Cfr. el primer párrafo de la interpolación de Engels en la p. 289 y, muy particularmente, el párrafo central de la p. 398. - 367.

[2] 39 John Bellers {84}.

[3] [84] (W) John Bellers, "Essays about the Poor, Manufactures, Trade, Plantations, and Immorality", Londres, 1699, p. 10. - 368.

[f] f En el manuscrito (I, p. 255), en vez de "y es en la esfera la circulación, mediadora del proceso de reproducción", se lee: "y es en la esfera del proceso de reproducción". (Cfr. R 1062/1.)

[4] [85] Rubel apunta aquí, pertinentemente: "Estas observaciones pro domo [para su uso personal] muestran a las claras que Marx sólo está, todavía, en la etapa de preparación del libro III". - 377.

[5] 39bis F.E. Hasta dónde este pronóstico, escrito en 1865, acerca de los destinos del proletariado comercial, se ha cumplido desde entonces, es algo acerca de lo cual bien podrían contarnos una triste historia los centenares de dependientes alemanes que, conocedores de todas las operaciones comerciales y de 3 ó 4 idiomas, ofrecen en vano sus servicios en la City londinense por 25 chelines semanales, muy por debajo del salario de un mecánico experto. Un espacio en blanco de dos páginas en el manuscrito indica que este punto debía seguir desarrollándose. Por lo demás, cabe remitir al lector al libro II, cap. VI (Los costos de circulación), pp. 105-113, (a) donde ya se tocaron diferentes puntos vinculados con lo que aquí se trata.

[387]

CAPITULO XVIII

LA ROTACION DEL CAPITAL COMERCIAL

LOS PRECIOS

La rotación del capital industrial es la unidad de su tiempo de producción y circulación, y abarca por ello todo el proceso de la producción. En cambio la rotación de capital comercial, puesto que de hecho es sólo el movimiento autonomizado del capital mercantil, sólo representa la primera fase de la metamorfosis de la mercancía, **M-D**, como movimiento de un capital particular que refluye hacia sí mismo; **D-M, M-D**, en el sentido comercial, en cuanto rotación del capital comercial. El comerciante compra, transforma su dinero en mercancía, luego vende, transformando nuevamente la misma mercancía en dinero, y así sucesivamente en constante repetición. Dentro de la circulación, la metamorfosis del capital industrial siempre se presenta como **M1-D-M2**; el dinero obtenido por la venta de **M1**, de la mercancía producida, se utiliza para comprar **M2**, nuevos medios de producción; éste es el verdadero intercambio de **M1** y **M2**, y de ese modo el mismo dinero cambia de mano dos veces. Su movimiento media el intercambio de dos mercancías de diversa índole, **M1** y **M2**. Pero para el comerciante, a la inversa, en **D-M-D'** la misma mercancía cambia dos veces de manos; sólo media el reflujo del dinero hacia el comerciante.

Por ejemplo si el capital comercial es de £ 100, y el comerciante compra mercancía por esas £ 100, vendiéndola luego a £ 110, ese capital suyo de £ 100 habría efectuado una rotación, y el número de rotaciones en el [388] año depende de la frecuencia con la cual se haya repetido este movimiento **D-M-D'** en el transcurso del año.

Prescindimos por entero aquí de los costos que puedan estar incluidos en la diferencia entre precio de compra y precio de venta, puesto que tales costos en nada modifican la forma que debemos considerar aquí en primer lugar.

Por consiguiente, el número de rotaciones de un capital comercial dado tiene aquí ciertamente una analogía con la repetición de los ciclos [Umläufe] del dinero en cuanto mero medio de circulación. Así como el mismo tálero que circula diez veces compr otras tantas veces su valor en mercancías, así el mismo capital dinerario del comerciante, de £ 100 por ejemplo, si rota diez veces, compra diez veces su valor en mercancías o realiza un capital mercantil global de valor décuple = 1.000. Pero la diferencia es la siguiente: en el ciclo del dinero como medio de circulación se trata de la misma pieza dineraria que pasa por diferentes manos, es decir que desempeña repetidamente la misma función, y que por ello repone, en virtud de la velocidad con que circula, la masa de las piezas de dinero en circulación. Pero en el caso del comerciante es el mismo capital dinerario sin que importe de qué piezas dinerarias está compuesto, o sea el mismo valor dinerario el que compra y vende repetidamente capital mercantil por el monto de su valor, por lo cual refluye repetidamente hacia su punto de partida como **D + D**, como valor más plusvalor. Esto es lo que caracteriza su rotación como rotación del capital. Sustraer de la circulación constantemente más dinero del que lanza a ella. Por lo demás, es obvio que al acelerarse la rotación del capital comercial (predominando asimismo la función del dinero como medio de pago en caso de un sistema crediticio desarrollado) también circula con mayor rapidez la misma masa de dinero.

Pero la rotación repetida del capital dedicado al tráfico de mercancías jamás expresa otra cosa que la

repetición de compras y ventas, mientras que la rotación repetida del capital industrial expresa la periodicidad y la renovación del proceso global de la reproducción (en el cual se incluye el proceso de consumo). En cambio, para el capital comercial esto sólo aparece como una condición exterior. El capital industrial debe volcar permanentemente mercancías en el mercado y volver a sustraérselas, para que sea posible una rápida rotación del capital comercial. Si el [389] proceso de la reproducción es lento en general, también lo será la rotación del capital comercial. Ahora bien, por cierto que el capital comercial media la rotación del capital productivo; pero lo hace sólo en la medida en que abrevia su tiempo de circulación. No influye directamente sobre el tiempo de producción, que constituye asimismo una barrera para el tiempo de rotación del capital industrial. Ésta es la primera limitación para la rotación del capital comercial. Pero en segundo lugar, al margen de la barrera constituida por el consumo reproductivo, esta rotación se ve restringida en última instancia por la velocidad y el volumen del consumo individual global, puesto que de ello depende toda la parte del capital mercantil que entra en el fondo de consumo. Pero ocurre (prescindiendo por completo de las rotaciones que se verifican dentro del mundo del comercio, en el cual un comerciante siempre vende la misma mercancía al otro, y donde este tipo de circulación podrá tener un aspecto sumamente floreciente en tiempos de especulación) que, en primer lugar, el capital comercial abrevia la fase **M-D** para el capital productivo. En segundo término, en el moderno sistema crediticio, el capital comercial dispone de una gran parte del capital dinerario global de la sociedad, de modo que puede repetir sus compras antes de haber vendido definitivamente lo ya comprado, para lo cual tanto da que nuestro comerciante le venda directamente al consumidor final, o que entre ambos haya otros 12 comerciantes. Dada la enorme elasticidad del proceso de reproducción, que siempre puede ser llevado más allá de cualquier límite dado, el comerciante no halla limitación alguna en la propia producción, o bien sólo un límite muy elástico. Por lo tanto, además de la separación de **M-D** y **D-M**, que se desprende de la naturaleza de la mercancía, se crea aquí una demanda ficticia. A pesar de su autonomización, el movimiento del capital comercial nunca es otra cosa que el movimiento del capital industrial dentro de la esfera de la circulación. Pero en virtud de su autonomización se mueve, dentro de ciertos límites, en forma independiente de las barreras del proceso de reproducción, por lo cual lo impulsa más allá de sus límites. La dependencia interna y la autonomía externa llevan las cosas hasta un punto en el cual se restablece por la fuerza, mediante una crisis, la conexión interna.

[390] De ahí el fenómeno que ocurre en las crisis, de que éstas no se revelen y estallen por primera vez en la venta al pormenor, que tiene relación con el consumo directo, sino en las esferas del comercio mayorista y de los bancos, que ponen a disposición de éste el capital dinerario de la sociedad. Es posible que el fabricante le venda realmente al exportador y que éste a su vez venda a sus clientes en el extranjero, es posible que el importador venda sus materias primas al fabricante, éste sus productos al comerciante mayorista, etc. Pero en algún punto individual e invisible, la mercancía se halla invendida, o bien en otra ocasión resultan paulatinamente colmadas las reservas de todos los productores e intermediarios. Precisamente en ese momento el consumo se halla habitualmente en pleno florecimiento, en parte porque un capitalista industrial pone en movimiento a una serie de otros colegas, en parte porque los obreros que ocupa, hallándose plenamente ocupados, tienen para gastar más de lo habitual. Con los ingresos del capitalista aumentan asimismo sus gastos. Además, y tal como ya lo hemos visto (libro II, sección III) [a], se efectúa una circulación ininterrumpida entre capital constante y capital constante (aun prescindiendo de la acumulación acelerada), una circulación que es independiente, en primera instancia, del consumo individual en la medida en que nunca entra en el mismo, pero no obstante se halla limitada por éste, en fin de cuentas, debido a que la producción de capital constante jamás tiene lugar por sí

misma, sino sólo porque se necesita más capital constante en aquellas esferas de la producción cuyos productos entran en el consumo individual. Sin embargo, esto puede seguir tranquilamente su curso durante un tiempo, estimulado por la demanda en perspectiva, y en esos ramos los negocios de comerciantes e industriales, por ende, avanzan viento en popa. La crisis se presenta no bien los reflujos de los comerciantes que venden al exterior (o cuyos acopios también se han acumulado en el interior) se tornan tan lentos y escasos que los bancos urgen el pago o las letras libradas contra las mercancías adquiridas caducan antes de haber tenido lugar la reventa. Comienzan entonces [391] las ventas forzadas, las ventas que se efectúan para poder pagar. Y con ello habrá llegado la catástrofe [Krach] que pone súbito fin a la aparente prosperidad.

Pero el carácter externo y no conceptual de la rotación del capital comercial es aun mayor, porque la rotación del mismo capital comercial puede intermediar, simultánea o sucesivamente, las rotaciones de muy diferentes capitales productivos.

Pero la rotación del capital comercial puede mediar no sólo las rotaciones de diferentes capitales industriales, sino también la fase opuesta de la metamorfosis del capital mercantil. El comerciante le compra, por ejemplo, el lienzo al fabricante, y se lo vende al blanqueador. En consecuencia, en este caso la rotación del mismo capital comercial de hecho el mismo **M-D**, la realización del lienzo representa dos fases opuestas para dos capitales industriales diferentes. En la medida en que el comerciante vende para el consumo productivo, su **M-D** representa siempre el **D-M** de un capital industrial, y su **D-M** constituye siempre el **M-D** de otro capital industrial.

Si, tal como ocurre en este capítulo, omitimos **K**, los costos de circulación la parte del capital que el comerciante adelanta además de la suma desembolsada en la compra de las mercancías, es natural que también desaparezca **K**, la ganancia adicional que obtiene sobre este capital adicional. Éste es, pues, el modo estrictamente lógico y matemáticamente correcto de considerar las cosas si se trata de ver cómo influyen sobre los precios la ganancia y la rotación del capital comercial.

Si el precio de producción de 1 libra de azúcar fuera £ 1, el comerciante podría comprar 100 libras de azúcar con £ 100. Si en el curso del año compra y vende esta cantidad y si la tasa media anual de ganancia es del 15 %, recargaría £ 15 sobre las £ 100 y 3 chelines sobre £ 1, el precio de producción de 1 libra. Por lo tanto, vendería la libra de azúcar a £ 1 y 3 chelines. Si en cambio el precio de producción de 1 libra de azúcar descendiese a 1 chelín, el comerciante compraría 2.000 libras con £ 100, y vendería la libra a 1 chelín y 1 4/5 peniques. Como antes, la ganancia anual sobre el capital de £ 100 desembolsado en el negocio azucarero sería = £ 15. Sólo que en un caso debe vender [392] 100 libras, mientras que en el otro debe vender 2.000. El nivel más alto o más bajo del precio de producción nada tendría que ver con la tasa de ganancia, pero tendría mucho que ver, decisivamente, con la magnitud de la parte alícuota del precio de venta de cada libra de azúcar que se resuelve en ganancia comercial, es decir, del recargo de precio que carga el comerciante sobre determinada cantidad de mercancía (producto). Si el precio de producción de una mercancía es reducido, también lo será la suma que adelanta el comerciante en su precio de compra, es decir para una masa determinada de la misma, y por ello, con una tasa de ganancia dada, el monto de la ganancia que obtenga sobre esta cantidad determinada de mercancía barata, o, lo que resulta ser lo mismo, con un capital dado, por ejemplo de 100, podrá comprar una gran masa de esta mercancía barata, y la ganancia global de 15 que obtenga sobre los 100, se distribuirá en pequeñas fracciones a través de cada fragmento individual de esa masa de mercancías. Y a la inversa en el caso contrario. Esto depende total y absolutamente de la mayor o menor productividad del capital industrial con cuyas mercancías comercia. Si exceptuamos los casos en los cuales el comerciante es monopolista y

al mismo tiempo también monopoliza la producción, como fue otrora el caso, por ejemplo, de la Compañía Holandesa de las Indias Orientales [1], nada puede ser más absurdo que la idea corriente de que depende del comerciante si éste quiere vender mucha mercancía con poca ganancia o poca mercancía con mucha ganancia sobre la mercancía individual. Los dos límites de su precio de venta son: por un lado, el precio de producción de la mercancía, acerca del cual no decide; por otro lado, la tasa media de ganancia, que es algo que tampoco depende de él. Lo único que puede decidir, pero en lo cual intervienen asimismo la magnitud de su capital disponible y otras circunstancias, es si quiere comerciar con mercancías caras o baratas. Pero eso, la conducta del comerciante depende total y absolutamente del grado de desarrollo del modo capitalista de producción, y no de su propio arbitrio. Una compañía meramente comercial, como la antigua Compañía Holandesa de las Indias Orientales, que ejercía el monopolio de la producción, podía imaginarse que mantenía, bajo condiciones totalmente cambiadas, un método que a lo [393] sumo correspondía a los comienzos de la producción capitalista [2]a En la 1ª edición, "trade" ("comercio", "negocio") en vez de "tilde" ("marea")..

Lo que mantiene en pie ese prejuicio popular que, por lo demás, al igual que todas las ideas erróneas sobre ganancias, etc., surge de considerar solamente el comercio y del prejuicio comercial son, entre otras, las siguientes circunstancias.

Primero: Fenómenos de competencia, pero que sólo afectan a la distribución de la ganancia comercial entre los diversos comerciantes, entre quienes poseen una participación en el capital comercial global; por ejemplo, si alguien vende más barato para quitar de en medio a sus adversarios.

Segundo: un economista del calibre del profesor Roscher puede seguir imaginándose en Leipzig que fueron razones de "sensatez y humanidad" [3] las que produjeron el cambio en los precios de venta, y que éste no fue resultado de un trastocamiento en el modo de producción [b]

Tercero: si disminuyen los precios de producción a causa de un aumento en la fuerza productiva del trabajo, y por consiguiente también disminuyen los precios de venta, a menudo aumenta la demanda más rápidamente que la oferta, y con ella aumentan los precios de mercado, de modo que los precios de venta arrojan más que la ganancia media.

[394] Cuarto: un comerciante podrá rebajar el precio de venta (que de cualquier modo no es otra cosa que una rebaja de la ganancia habitual que recarga sobre el precio), para hacer rotar más rápidamente un capital mayor en su negocio. Todas éstas son cuestiones que sólo se refieren a la competencia entre los propios comerciantes.

Ya hemos demostrado en el libro I [c] que el nivel alto o bajo de los precios mercantiles no determina la masa del plusvalor que produce un capital dado, ni la tasa del plusvalor; aunque con arreglo a la cantidad relativa de mercancía que produce una cantidad dada de trabajo, el precio de la mercancía individual, y por consiguiente también la parte de plusvalor de ese precio, es mayor o menor. Los precios de cada cantidad de mercancías están determinados, en la medida en que corresponden a los valores, por la cantidad global del trabajo objetivado en esas mercancías. Si se objetiva poco trabajo en mucha mercancía, entonces el precio de la mercancía individual será bajo, y el plusvalor encerrado en ella será escaso. Cómo se divide en trabajo pago e impago el trabajo encarnado en una mercancía, qué cantidad de ese precio representa por ende plusvalor, es cosa que nada tiene que ver con esta cantidad total de trabajo, vale decir con el precio de la mercancía. Pero la tasa del plusvalor depende no de la magnitud absoluta del plusvalor contenido en el precio de la mercancía individual, sino de su magnitud relativa, de su relación con el salario que se encierra dentro de esa misma mercancía. Por consiguiente la tasa puede ser grande, aunque la magnitud absoluta del plusvalor para cada mercancía individual sea pequeña. Esta

magnitud absoluta del plusvalor en cada mercancía individual depende, en primera instancia, de la productividad del trabajo, y sólo en segundo término de su división en trabajo pago e impago. Y más aun; en el caso del precio de venta comercial, el precio de producción es un supuesto dado desde el exterior.

En tiempos pasados, el nivel de los precios comerciales de las mercancías se debía 1) al nivel de los precios de producción, es decir de la improductividad del trabajo; 2) a la falta de una tasa general de ganancia, al apoderarse el capital comercial de una cuota de plusvalor mucho más [395] elevada de lo que le hubiese correspondido con una movilidad general de los capitales. El cese de esta situación, pues, en ambos aspectos es un resultado del desarrollo del modo capitalista de producción.

Las rotaciones del capital comercial son más largas o más breves; su número anual es, en consecuencia, mayor o menor en los diversos ramos del comercio. Dentro del mismo ramo comercial, la rotación es más rápida o más lenta en diversas fases del ciclo económico. No obstante se verifica un número medio de rotaciones que se halla mediante la experiencia [d].

Ya hemos visto que la rotación del capital comercial difiere de la del capital industrial. Esto surge de la naturaleza de las cosas; una fase aislada en la rotación del capital industrial aparece como la rotación completa de un capital comercial propio o por lo menos de una parte del mismo. También difiere su relación con la determinación de la ganancia y del precio.

En el caso del capital industrial, la rotación expresa, por una parte, la periodicidad de la reproducción, y por ello depende de la misma la masa de mercancías que se vuelca al mercado en un lapso determinado. Por otro lado, el tiempo de circulación constituye un límite, por cierto elástico, que tiene una influencia más o menos restrictiva sobre la formación del valor y del plusvalor, por el hecho de influir sobre el volumen del proceso de producción. De ahí que la rotación entre en forma decisiva, no como elemento positivo, sino restrictivo, en la masa del plusvalor anualmente producido, y por consiguiente en la formación de la tasa general de ganancia. En cambio, la tasa media de ganancia es una magnitud dada para el capital comercial. No influye directamente sobre la creación de la ganancia o plusvalor, y sólo entra determinadamente en la formación de la tasa general de ganancia en la medida en que extrae sus dividendos de la masa de ganancia producida por el capital industrial de conformidad con la parte que representa, dicho capital comercial, del capital global.

Cuanto mayor sea el número de rotaciones de un capital industrial bajo las condiciones expuestas en el libro II, [396] sección II, tanto mayor sería la masa de ganancias generada por él. En virtud del establecimiento de la tasa general de ganancia se distribuye por cierto la ganancia global entre los diversos capitales, no según la proporción en la cual participan directamente en su producción, sino según las partes alícuotas que forman del capital global, es decir en proporción a su magnitud. Sin embargo, esto en nada cambia la índole de las cosas. Cuanto mayor sea el número de rotaciones del capital global industrial, tanto mayor será la masa de ganancias, la masa del plusvalor anualmente producido, y por ello, bajo circunstancias en lo demás iguales, la tasa de ganancia. Otro es el caso del capital comercial. Para éste, la tasa de ganancia es una magnitud dada, determinada por una parte por la masa de las ganancias producidas por el capital industrial, y por la otra por la magnitud relativa del capital comercial global, por su relación cuantitativa con el total del capital adelantado en el proceso de producción y en el proceso de circulación. De cualquier modo, el número de sus rotaciones influye decisivamente sobre su relación con el capital global o sobre la magnitud relativa del capital comercial necesario para la circulación, al estar claro que la magnitud absoluta del capital comercial necesario y la velocidad de rotación del mismo son inversamente proporcionales entre sí, mientras que su magnitud

relativa o la parte que constituye del capital global se halla dada por su magnitud absoluta, presuponiendo constantes todas las demás circunstancias. i el capital global es de 10.000 y el capital comercial equivale a 1/10 del primero, el segundo será entonces = 1.000; si el capital global es de 1.000, entonces 1/10 del mismo será = 100. En tal medida es diferente su magnitud absoluta a pesar de permanecer constante su magnitud relativa, diferente según la magnitud del capital global. Pero aquí suponemos como dada su magnitud relativa, digamos de 1/10 del capital global. Sin embargo, esta su magnitud relativa misma resulta determinada, a su vez, por la rotación. En caso de una rotación rápida, su magnitud absoluta es, por ejemplo, = £ 1.000 en el primer caso, = 100 en el segundo, y por consiguiente su magnitud relativa es = 1/10. En caso de una rotación más lenta su magnitud absoluta es, digamos, = 2.000 en el primer caso, = 200 en el segundo. De ahí que su magnitud relativa haya aumentado de 1/10 a 1/5 del capital global. Circunstancias [397] que abrevian la rotación media del capital comercial, como por ejemplo el desarrollo de los medios de transporte, hacen disminuir pro tanto la magnitud absoluta del capital comercial, y elevan en consecuencia la tasa general de ganancia. Y a la inversa en el caso contrario. Un modo capitalista de producción desarrollado, en comparación con las condiciones anteriores, influye de dos maneras sobre el capital comercial, la misma cantidad de mercancías se hace rotar con una masa menor de capital comercial realmente operante; a causa de la más rápida rotación del capital comercial y de la mayor celeridad del proceso de reproducción en el cual se basa, disminuye la proporción entre el capital comercial y el capital industrial. Con el desarrollo del modo capitalista de producción, toda la producción se convierte en producción de mercancías, y por ello cualquier producto cae en manos de los agentes de la circulación, a lo cual se suma que en el modo de producción anterior, que producía en pequeña escala, y prescindiendo de la masa de productos que el propio productor consumía directamente in natura [en especie] y de la masa de prestaciones que se satisfacían in natura, gran parte de los productores vendía directamente su mercancía al consumidor, o trabajaba por encargo personal de éste. A pesar de que, por ello, en los modos de producción anteriores el capital comercial es mayor en proporción al capital mercantil que hace rotar, es

1) menor en términos absolutos, porque una parte desproporcionadamente menor del producto global se produce como mercancía, tiene que entrar en la circulación como capital mercantil y cae en manos de los comerciantes; es menor porque lo es el capital mercantil. Pero es al mismo tiempo relativamente mayor, no sólo a causa de la mayor lentitud de su rotación, y en proporción con la masa de las mercancías que hace rotar. Es mayor porque el precio de esa masa de mercancías, y en consecuencia también el capital comercial que hay que adelantar sobre ella, es, a causa de la menor productividad del trabajo, mayor que en la producción capitalista, y por ello el mismo valor se presenta en masas menores de mercancías.

2) Sobre la base del modo capitalista de producción no sólo se produce una masa mayor de mercancías (debiendo deducirse el valor disminuido de esta masa de mercancías); sino que la misma masa de producto, por ejemplo [398] de granos, constituye una mayor masa de mercancías, es decir que cada vez entra una mayor proporción de la misma en el comercio. Como consecuencia de ello no aumenta, por lo demás, la masa del capital comercial, sino en general todo el capital que se halla invertido en la circulación, por ejemplo en la navegación, ferrocarriles, telegrafía, etcétera.

3) Pero y éste es un punto de vista cuyo desarrollo corresponde efectuarlo en la "competencia de los capitales" [4] el capital comercial que no funciona, o que lo hace a medias, crece con el progreso del modo capitalista de producción, con la facilidad para intercalarse en el comercio minorista, con la especulación y con el exceso de capital liberado.

Sin embargo, presuponiendo como dada la magnitud relativa del capital comercial con relación al capital

global, la diversidad de las rotaciones en diversos ramos del comercio no influye sobre la magnitud de la ganancia global que le corresponde al capital comercial, ni sobre la tasa general de ganancia. La ganancia del comerciante está determinada no por la masa del capital mercantil que hace rotar, sino por la magnitud del capital dinerario que adelanta para mediar dicha rotación. Si la tasa general anual de ganancia es del 15 % y el comerciante adelanta £ 100, suponiendo que su capital rota una vez en el año venderá su mercancía a 115. Si su capital rota cinco veces en el año, el comerciante venderá un capital mercantil cuyo precio de compra es de 100, cinco veces en el año a 103; es decir que en todo el año venderá un capital mercantil de 500 a 515. Pero sobre su capital adelantado de 100 esto equivale, al igual que antes, a una ganancia anual de 15. Si no fuera éste el caso, el capital comercial arrojaría ganancias mucho más elevadas que el capital industrial, en proporción al número de sus rotaciones, cosa que contradice la ley de la tasa general de ganancia [e].

[f] El número de rotaciones del capital comercial en diversos ramos del comercio afecta directamente, pues, los precios comerciales de las mercancías. La magnitud del recargo comercial del precio, de la parte alícuota de la ganancia [399] comercial de un capital dado que corresponde al precio de producción de la mercancía individual, es inversamente proporcional al número de rotaciones o a la velocidad de rotación de los capitales comerciales en diversos ramos de los negocios. Si un capital comercial rota cinco veces en el año, sólo añadirá al capital mercantil equivalente 1/5 del recargo que otro capital comercial que no puede rotar más que una vez por año adicionará a un capital mercantil de igual valor. La influencia del tiempo medio de rotación de los capitales en diversos ramos del comercio sobre los precios de venta se reduce a que, en relación con esa velocidad de rotación, la misma masa de ganancias que con una magnitud dada del capital comercial está determinada por la tasa anual general de ganancia, es decir que está determinada independientemente del carácter especial de la operación comercial de ese capital, se distribuye de diferente manera sobre masas de mercancías del mismo valor, agregando, por ejemplo, en caso de cinco rotaciones al año $15/5 = 3\%$, mientras que en el caso de una única rotación en el año añade un 15 % al precio de la mercancía.

Por ende, la misma tasa porcentual de ganancia comercial aumenta los precios de venta de las mercancías, en diversos ramos del comercio y según la relación de sus tiempos de rotación, en porcentajes sumamente diversos calculados sobre el valor de esas mercancías.

En cambio, en el caso del capital industrial el tiempo de rotación no influye en modo alguno sobre la magnitud de valor de las diversas mercancías producidas, a pesar de que afecta la masa de los valores y plusvalores producidos por un capital dado en un tiempo dado, por afectar la masa del trabajo explotado. Sin embargo, esto se oculta y parece ser diferente en cuanto se toman en cuenta los precios de producción, pero sólo porque los precios de producción de las distintas mercancías divergen de sus valores en virtud de leyes anteriormente desarrolladas. Si consideramos el proceso global de la producción, la masa de mercancías producida por el capital industrial global, hallamos confirmada de inmediato la ley general.

Por lo tanto, mientras que una consideración más exacta de la influencia del tiempo de rotación sobre la formación de valor en el capital industrial nos lleva de regreso a la ley general y a la base de la economía política de que los [400] valores de las mercancías están determinados por el tiempo de trabajo contenido en ellas, la influencia de las rotaciones del capital comercial sobre los precios comerciales revela fenómenos que, sin un análisis muy detenido de los eslabones intermedios, parecen presuponer una determinación puramente arbitraria de los precios; más exactamente, una determinación sólo en virtud del hecho de que el capital estaría decidido a obtener una cantidad determinada de ganancia en el año. En

virtud de esta influencia de las rotaciones pareciera, en especial, que el proceso de circulación determinara en cuanto tal el precio de las mercancías, independientemente, dentro de ciertos límites, del proceso de producción. Todas las concepciones superficiales y erróneas del proceso global de la reproducción han sido deducidas del examen del capital comercial y de las ideas que suscitan sus movimientos peculiares en las mentes de los agentes de la circulación.

Si, tal como lo ha descubierto el lector muy a pesar suyo, el análisis de las conexiones internas reales del proceso capitalista de producción es una cuestión sumamente intrincada y un trabajo muy minucioso; si es una tarea de la ciencia reducir el movimiento visible y solamente aparente al movimiento real interno, va de suyo que en las mentes de los agentes de la producción y de la circulación capitalistas deben formarse ideas acerca de las leyes de la producción que diverjan por completo de esas leyes, y que son sólo una expresión consciente del movimiento aparente. Las ideas de un comerciante, de un especulador bursátil, de un banquero son, necesariamente, erróneas por completo. Las de los fabricantes se hallan falseadas por los actos de la circulación a los cuales se ve sometido su capital, y por la nivelación de la tasa general de ganancia [5]. En esas mentes, la competencia también asume necesariamente un papel por entero equivocado. Si los límites del valor y del plusvalor están dados, resulta fácil comprender cómo la [401] competencia de los capitales transforma los valores en precios de producción y, mas aun, en precios comerciales, y el plusvalor en ganancia media. Sin estos límites, no obstante, resulta absolutamente imposible comprender por qué la competencia reduce la tasa general de ganancia a este límite en lugar de reducirla a aquél otro, al 15 % en lugar del 1.500 %. A lo sumo, podrá reducirla a un nivel. Pero no contiene absolutamente ningún elemento para determinar ese propio nivel.

[g] Desde el punto de vista del capital comercial, la rotación misma aparece, pues, como determinando los precios. Por otra parte, mientras que la velocidad de rotación del capital industrial, en la medida en que posibilita que un capital dado pueda explotar más o menos trabajo, opera determinando y delimitando la masa de ganancias e influye por ende sobre la tasa general de ganancia, la tasa de ganancia le está extrínsecamente dada al capital comercial, y la conexión intrínseca de la misma con la formación de plusvalor se halla totalmente extinguida. Si el mismo capital industrial rota cuatro veces en el año en lugar de dos manteniéndose constantes las demás circunstancias, y especialmente en el caso de una misma composición orgánica produce doble cantidad de plusvalor, y por ende de ganancia; y esto se revela palpablemente no bien el capital posee el monopolio del método de producción perfeccionado que le posibilita esta aceleración de la rotación, y mientras lo posea. Por el contrario, el diferente tiempo de rotación en los diversos ramos del comercio se revela en que la ganancia que se obtiene sobre la rotación de un capital mercantil dado es inversamente proporcional al número de rotaciones del capital dinerario que hace rotar estos capitales mercantiles. Small profits and quick returns [ganancias pequeñas y rotaciones rápidas] se le antojan especialmente al shopkeeper [tendero] como un principio al que obedece por principio.

Por lo demás, es obvio que esta ley sobre las rotaciones del capital comercial en todos los ramos del comercio, y al [402] margen de la alternancia de rotaciones más rápidas y más lentas que se compensan entre sí, sólo rige para el promedio de las rotaciones que efectúa todo el capital comercial invertido en este ramo. El capital de **A**, quien trabaja en el mismo ramo que **B**, podrá efectuar más o menos rotaciones que el número medio. En tal caso, los demás efectuarán menos o más. Esto en nada modifica la rotación de la masa total del capital comercial invertido en este ramo Pero tiene importancia decisiva para el comerciante o para el minorista individuales. En este caso, éste obtiene una plusganancia, tal como la obtienen los capitalistas industriales cuando producen en condiciones más favorables que las condiciones

medias. Si la competencia lo obliga a ello, podrá vender más barato que sus colegas, sin rebajar su ganancia por debajo del promedio. Si las condiciones que le posibilitan una rotación más veloz son, a su vez, condiciones que puedan comprarse verbigracia, ubicación de los locales de ventas podrá pagar por ellas una renta extraordinaria, es decir que una parte de su plusganancia se transformará en renta de la tierra [h] [6].

[a]

a Véase, en la presente edición, t. II, vol. 5, pp. 515-519 y 524-529.

[1] [86] En 1602 los Estados Generales dispusieron la fusión de diversas empresas rivales en una sola Compañía Holandesa de las Indias Orientales (Ostindische Vereenigde Maatschappij), a la que otorgaron el monopolio del comercio con la región del globo comprendida entre el cabo de Buena Esperanza y el estrecho de Magallanes, la exención del pago de todo arancel aduanero sobre la importación de mercancías (sólo un 3% gravaba su exportación), el derecho de acuñar moneda y el de mantener ejércitos y escuadras, así como la facultad de hacer la guerra y concluir la paz en nombre del estatúder. La compañía, que llegó a contar con fuertes y factorías en El Cabo, la India, Ceilán, Siam, Camboya, Tonkín y Formosa, centró su actividad en la conquista y expoliación del Archipiélago Malayo (la actual Indonesia), para lo cual no sólo aplastó a sangre y fuego la resistencia inicial y las frecuentes insurrecciones posteriores de la población local, sino que se empeñó en largas guerras contra sus predecesores portugueses (que gracias a su colonia en Amboina habían monopolizado entre 1521 y 1605 el comercio del clavo de olor) y sus competidores británicos. El saqueo de las islas y de Malaca por la compañía (durante la primera mitad del siglo XVII la misma pagó un dividendo anual medio de 25%, el cual se había elevado hacia 1669 a un 40%) constituyó una de las fuentes principales de la acumulación originaria del capital en Holanda, así como de la posterior prosperidad de ese país. La Compañía Holandesa de las Indias Orientales conoció una lenta decadencia a lo largo del siglo XVIII, hasta su disolución (1798) en momentos en que Holanda, ocupada por los franceses, se había transformado en República Bátava. - 392; 421.

[2] 40 "Por principio general, la ganancia es siempre la misma, cualquiera que sea el precio; mantiene su lugar como un cuerpo que flota cuando sube o baja la marea (a). Por ello, cuando los precios aumentan, el comerciante los aumenta; y cuando los precios bajan, el comerciante los rebaja." (Corbet, "An Inquiry into the Causes etc. of the Wealth of Individuals", Londres, 1841, p. 20.) Aquí, lo mismo que en el texto en general, sólo se habla del comercio ordinario, no de la especulación, cuyo examen, así como en general todo cuanto se refiera a la división del capital comercial, cae fuera del círculo de nuestro enfoque. "La ganancia del comercio es un valor agregado al capital e independiente del precio; la segunda" (la ganancia de la especulación) "se funda en la variación en el valor del capital o en el propio precio." (loc. cit., p. 128.)

[3] [87] Wilhelm Roscher, "Die Grundlagen der Nationalökonomie", 3a. ed., Stuttgart-Augsburgo, 1858, p. 192. Las diferencias de redacción entre la presente versión castellana de ese breve pasaje y la que figura en la p. 287 de este mismo tomo de nuestra edición, corresponden a disimilitudes análogas en la presentación de la cita por Marx (o Engels). - 393.

[b] b Según Rubel, este párrafo es en realidad una nota (manuscrito I, p. 270; Engels, por error, lo

incluyo entre las fuentes del prejuicio popular acerca de la libertad de acción del comerciante. (Véase R 1078/1.)

[c] Véase, en la presente edición, t. I, vol. 2, pp. 629-643.

[d] En la 1ª edición, "hallan"; modificado según el manuscrito de Marx.

[4] [88] Maximilien Rubel señala en este lugar: "He aquí una nueva precisión sobre el contenido de la «rúbrica» que Marx debía dedicar a la «competencia entre los capitales»". - 398.

[e] A continuación se lee en el manuscrito (véase R 1081/1): "Por consiguiente, dos cosas caracterizan el capital comercial por oposición al capital industrial:"

[f] Párrafo precedido, en el manuscrito, del numeral 1).

[5] 41 Es una observación sumamente ingenua, pero al mismo tiempo sumamente correcta: "Por ello, seguramente, la circunstancia de que una misma mercancía pueda obtenerse de diversos vendedores a precios fundamentalmente diferentes tiene muy a menudo sus fundamentos en un cálculo incorrecto." (Feller y Odermann, "Das Ganze der kaufmännischen Arithmetik", 7ª edición, 1859 [p. 451]). Esto demuestra cómo la determinación de los precios se torna puramente teórica, es decir abstracta.

[g] Párrafo precedido en el manuscrito por el numeral 2). En Rubel, pero sin anotación que fundamente la causa de esa variante, la primera frase del párrafo dice así: "2) Desde el punto de vista del capital comercial parece, pues, contrariamente a lo que ocurre con el capital industrial, que la rotación misma determinara los precios". (Véase Rubel, ed. cit., p. 1083.)

[h] En el manuscrito (I, p. 275), "se transformará en lenta" {89}. (R 1084/1.)

[6] [89] La corrección de estilo efectuada por Engels contribuye a demostrar que para éste, como para Marx, "Rente" (renta) y "Grundrente" (renta de la tierra o del suelo) son simples sinónimos: toda renta es para ellos renta de la tierra. - 402.

[403]

CAPITULO XIX

EL CAPITAL DEDICADO AL TRAFICO

DE DINERO

Los movimientos puramente técnicos que efectúa el dinero en el proceso de circulación del capital industrial y, como podemos añadir ahora, del capital dedicado al tráfico de mercancías (puesto que éste se hace cargo, en cuanto movimiento propio y peculiar suyo, de una parte del movimiento de circulación del capital industrial), tales movimientos, autonomizados hasta constituir la función de un capital particular que los ejecuta a ellos, y sólo a ellos, como operaciones que le son inherentes, transforman a ese capital en capital dedicado al tráfico de dinero. Una parte del capital industrial y más exactamente también del capital dedicado al tráfico de mercancías, no sólo existiría permanentemente en forma de dinero, como capital dinerario en general, sino como capital dinerario empeñado en estas funciones técnicas. Del capital global se separa entonces y se autonomiza una parte determinada en forma de capital dinerario, cuya función capitalista consiste exclusivamente en llevar a cabo esta especie de operaciones para toda la clase de los capitalistas industriales y comerciales. Al igual que en el caso del capital dedicado al tráfico de mercancías, se separa una parte del capital industrial existente en el proceso de la circulación bajo la figura de capital dinerario, llevando a cabo estas operaciones del proceso de reproducción para todo el capital restante. Una vez más, los movimientos de este capital dinerario son [404] solamente movimientos de un parte autonomizada del capital industrial empeñado en su proceso de reproducción.

Sólo cuando se invierte capital nuevo y en la medida en que se invierte lo cual es también el caso en la acumulación, aparece el capital en forma de dinero como punto de partida y punto terminal del movimiento. Pero para cada capital que ya se halla en su proceso, tanto el punto de partida como el punto terminal aparecen sólo como un punto de transición. En la medida en que el capital industrial tenga que efectuar, desde su salida de la esfera de la producción hasta su reingreso en la misma, la metamorfosis **M'-D-M**, en esa medida **D** sólo es, de hecho y tal como ya se demostrara en la circulación mercantil simple, el resultado final de una fase de la metamorfosis para ser el punto de partida de la fase opuesta, que la complementa. Y aunque para el capital comercial el **M-D** del capital industrial siempre se presenta como **D-M-D**, también para él, una vez que está comprometido, el proceso real es continuamente **M-D-M**. Pero el capital comercial recorre simultáneamente los actos **M-D** y **D-M**. Es decir que no sólo un capital se encuentra en la fase **M-D**, mientras que el otro se encuentra en la fase **D-M**, sino que el mismo capital compra y vende permanentemente y en forma simultánea a causa de la continuidad del proceso de producción; se encuentra continua y simultáneamente en ambas fases. Mientras que una parte del mismo se transforma en dinero para reconvertirse más tarde en mercancía, la otra se convierte simultáneamente en mercancía para retransformarse en dinero.

El que el dinero actúe aquí como medio de circulación o como medio de pago depende de la forma del intercambio mercantil. En ambos casos, el capitalista debe pagarle dinero constantemente a muchas personas y constantemente debe recibir dinero en pago de muchas personas. Esta operación meramente técnica del pago y del cobro de dinero constituye un trabajo de por sí, el cual, en la medida en que el

dinero funciona como medio de pago, torna necesarios cálculos de balance, actos de compensación. Este trabajo es un costo de circulación, y no un trabajo que crea valor. Se lo abrevia haciendo que un sector específico de agentes o capitalistas lo lleven a cabo para toda la restante clase capitalista.

[405] Una parte determinada del capital debe existir permanentemente como tesoro, como capital dinerario potencial: reserva de medios de compra, reserva de medios de pago, capital desocupado que, en forma de dinero, espera que se lo emplee, y una parte del capital refluye constantemente bajo esta forma. Esto hace que, además de cobrar, pagar y llevar la contabilidad, se torne necesaria la conservación del tesoro, lo cual a su vez constituye una operación especial. Es pues, de hecho, la constante reducción del tesoro a medios de circulación y medios de pago y su nueva formación a partir de dinero obtenido en la venta y de pagos vencidos; este constante movimiento de la parte del capital existente como dinero, separado de la propia función del capital, esta operación puramente técnica es lo que ocasiona trabajo y costes especiales, costos de circulación.

La división del trabajo trae aparejado el hecho de que estas operaciones técnicas condicionadas por las funciones del capital sean llevadas a cabo, en la medida de lo posible y para toda la clase de los capitalistas, por una sección de agentes o capitalistas en cuanto sus funciones exclusivas, concentradas en sus manos. En este caso, como en el capital comercial, se trata de una división del trabajo en un sentido doble. Se convierte en una actividad especial, y puesto que se la lleva a cabo en cuanto tal para el mecanismo dinerario de toda la clase, se la concentra, se la ejerce en gran escala; y una vez más se verifica una división del trabajo dentro de esta actividad especial, tanto por división en distintos ramos independientes entre sí, como por perfeccionamiento de los lugares de trabajo dentro de esos ramos (grandes oficinas, numerosos contables y cajeros, división del trabajo desarrollada). El pago del dinero, su cobro, el saldo de balances, el manejo de cuentas corrientes, la conservación del dinero, etc., separados de los actos en virtud de los cuales se tornan necesarias estas operaciones técnicas, convierten al capital adelantado en estas funciones en capital dedicado a operaciones dinerarias.

Las diversas operaciones de cuya autonomización hasta convertirse en actividades especiales surge el comercio dinerario, resultan de las diferentes determinaciones del propio dinero y de sus funciones, que por ende también debe desempeñar el capital en la forma de capital dinerario.

[406] He señalado anteriormente cómo el sistema dinerario se desarrolla originariamente, en general, en el intercambio de productos entre diversas entidades comunitarias [1]a Véase, asimismo, en la presente edición, t. I, vol. 1, pp. 107-108..

Por ello, el comercio dinerario, el comercio con la mercancía dineraria, se desarrolla en primera instancia a partir del tráfico internacional. En cuanto existen diversas monedas nacionales, los comerciantes que compran en países extranjeros deben convertir su moneda nacional en la moneda local y viceversa, o bien también diversas monedas a cambio de plata u oro puros, no amonedados, en condición de dinero universal. De ahí el negocio de los cambios, al que debe considerarse como uno de los fundamentos naturales del comercio dinerario moderno [2]. De allí se desarrollaron los bancos de cambio, en los cuales la plata (o el oro) desempeñan el papel de dinero mundial actualmente de dinero bancario o dinero comercial a diferencia de la moneda corriente. El negocio cambiario, [407] en cuanto mera orden de pago a viajeros por parte del cambista de un país a otros, ya se había desarrollado en Roma y en Grecia a partir del negocio cambiario propiamente dicho.

El comercio con oro y plata como mercancías (materias primas para la producción de artículos suntuarios) constituye la base natural del comercio con lingotes (bullion trade) o del comercio que media las funciones del dinero en cuanto dinero mundial. Estas funciones, como hemos explicado anteriormente

(libro I, capítulo III, 3, c) [b], son dobles: recorrer en ambos sentidos el camino que media entre las diversas esferas nacionales de la circulación para nivelar los pagos internacionales y en casos de migración del capital dado a interés; y además un movimiento, a partir de las fuentes de producción de los metales preciosos, a través del mercado mundial y la distribución del abastecimiento entre las diversas esferas nacionales de la circulación. Durante la mayor parte del siglo XVII, en Inglaterra aún desempeñaban los orfebres el papel de banqueros. Omitimos aquí por completo la consideración de cómo prosigue desarrollándose la nivelación de los pagos internacionales en el comercio cambiario, etc., así como todo cuanto se refiera a negocios con títulos y valores, en suma, todas las formas particulares del sistema crediticio, que no nos incumbe aún aquí [3].

En cuanto dinero mundial, el dinero nacional se despoja de su carácter local; un dinero nacional se expresa en otro, y así todos se reducen a su contenido en oro o plata, mientras que al mismo tiempo estos dos últimos, en cuanto las dos mercancías que circulan como dinero mundial, pueden reducirse a su relación recíproca de valor, que cambia constantemente. El comerciante de dinero convierte esta mediación en su actividad específica. Así, el negocio cambiario y el comercio de lingotes son las formas más [408] primitivas del comercio dinerario, y dimanar de las dobles funciones del dinero: como moneda nacional y como dinero mundial.

Del proceso capitalista de producción, así como del comercio en general incluso en el caso de modo precapitalista de producción resulta:

Primero, la acumulación del dinero como tesoro, es decir ahora de la parte del capital que siempre debe existir en forma de dinero, como fondo de reserva de medios de pago y de compra. Esta es la primera forma del tesoro, tal como reaparece en el modo capitalista de producción y en general se forma en el desarrollo del capital comercial, cuando menos para éste. Ambas cosas tienen vigencia tanto para la circulación interna como para la internacional. Este tesoro se halla en flujo constante, se vierte constantemente en la circulación y sin cesar retorna de ella. La segunda forma del tesoro es la del capital en barbecho, momentáneamente ocioso, en la forma de dinero, a la cual pertenece asimismo capital dinerario recién acumulado, no invertido aún. Las funciones que torna necesarias este atesoramiento en cuanto tal son, en primera instancia, su conservación, contabilización, etcétera.

Segundo: pero esto implica gastos de dinero al comprar, recaudaciones al vender, pagos y recepción de pagos, compensación de los pagos, etc. Todas esas operaciones las lleva a cabo el comerciante de dinero, en primera instancia, como simple cajero para los comerciantes y capitalistas industriales [4] [5].

[409] El comercio dinerario se halla totalmente desarrollado y esto también ya en sus primeros comienzos en cuanto a sus restantes funciones se une la de conceder y recibir préstamos y la de comerciar con el crédito. Acerca de esto trataremos en la sección siguiente, referida al capital que devenga interés.

El propio comercio con lingotes, el traslado de oro y plata de un país al otro, es sólo resultado del tráfico de mercancías, determinado por el curso cambiario, que expresa la situación de los pagos internacionales y de la tasa de interés en diversos mercados. El comerciante de lingotes en cuanto tal no hace más que mediar resultados.

Al considerar el dinero, tal como se desarrollan sus movimientos y características formales a partir de la circulación mercantil simple, hemos visto (libro I, cap. III) que el movimiento de la masa del dinero que circula como medio de compra y medio de pago está determinado por la metamorfosis de las mercancías, por el volumen y la velocidad de la misma que, tal como sabemos ahora, sólo es, a su vez, una fase del proceso global de la reproducción. En lo que respecta a la obtención del material dinerario oro y plata a

partir de sus fuentes de producción, la misma se resuelve en un intercambio directo de mercancías, en el intercambio de oro y plata en cuanto mercancía por otra mercancía, siendo en consecuencia asimismo una fase [410] del intercambio mercantil, al igual que la obtención de hierro o de otros metales. Pero en lo que respecta al movimiento de los metales preciosos en el mercado mundial (hacemos abstracción aquí de ese movimiento, en la medida en que expresa una transferencia de capitales a título de préstamo, una transferencia que ocurre asimismo bajo la forma de capital mercantil), se halla totalmente determinado por el intercambio internacional de mercancías, tal como el movimiento del dinero en cuanto medio interno de compra y de pago está determinado por el intercambio mercantil interno. Las emigraciones e inmigraciones de los metales preciosos de una esfera nacional de la circulación a otra, en la medida en que sólo están ocasionadas por devaluación de la moneda nacional o por el bimetalismo, son ajenas a la circulación del dinero en cuanto tal, y constituyen la mera corrección de aberraciones arbitrarias, surgidas por razones de estado. Por último, en lo que respecta a la formación de tesoros, en la medida en que ésta constituye un fondo de reserva de medios de compra o pago, tanto para el comercio interno como exterior, y asimismo en la medida en que es una mera forma de capital momentáneamente en barbecho, en ambos casos se trata sólo de un precipitado necesario del proceso de circulación.

Así como toda la circulación del dinero es, en su extensión, sus formas y sus movimientos, mero resultado de la circulación de mercancías, que desde el punto de vista capitalista sólo representa el proceso de circulación del capital (y en ello se halla comprendido el intercambio de capital por rédito y de rédito por rédito, en la medida en que el gasto de réditos se realiza en el comercio minorista), es totalmente obvio que el comercio dinerario no sólo media el mero resultado y la forma en que se manifiesta la circulación de mercancías, la circulación de dinero. Esta propia circulación del dinero, en cuanto factor de la circulación mercantil, está dada para él. Lo que media son sus operaciones técnicas, las que concentra, abrevia y simplifica. El comercio dinerario no forma los tesoros, sino que suministra los medios técnicos para reducir a su mínimo económico este atesoramiento, en la medida en que éste es voluntario (vale decir, en que no es expresión de capital ocioso o de una perturbación del proceso de reproducción), al no tener que ser los fondos de reserva para medios de compra y pago, cuando se los administra para toda la clase [411] capitalista, tan grandes como deberían serlo si lo fuesen para cada capitalista en particular. El comercio dinerario no compra los metales preciosos, sino que sólo intermedia su distribución en cuanto los ha comprado el comercio de mercancías. El comercio de dinero facilita el saldo de balances, en la medida en que el dinero actúa como medio de pago, y disminuye, en virtud del mecanismo artificial de estas compensaciones, la masa de dinero requerida para ello; pero no determina la conexión ni el monto de los pagos recíprocos. Las letras y cheques, por ejemplo, que se intercambian mutuamente en bancos y clearing houses [cámaras de compensación], representan transacciones totalmente independientes, son resultados de operaciones dadas; sólo se trata de una mejor compensación técnica de estos resultados. En la medida en que el dinero circula como medio de compra, el monto y el número de compras y ventas son totalmente independientes del comercio dinerario. Sólo puede este último abreviar las operaciones técnicas que las acompañan, y de ese modo reducir la masa del dinero en efectivo necesario para su rotación.

Por consiguiente, el comercio dinerario en la forma pura en la cual lo consideramos aquí, es decir separado del sistema crediticio, sólo tiene que ver con la técnica de una fase de la circulación de las mercancías, a saber con la circulación del dinero y con las diversas funciones del dinero que de ello surgen.

Esto diferencia fundamentalmente al comercio dinerario del comercio mercantil, que media la

metamorfosis de la mercancía y el intercambio de mercancías, o que incluso hace aparecer este proceso del capital mercantil como proceso de un capital separado del capital industrial. Por ello, si el capital dedicado al tráfico de mercancías revela una forma de circulación propia, **D-M-D**, en la cual la mercancía cambia dos veces de lugar y con ello refluye el dinero, en oposición a **M-D-M**, en la cual el dinero cambia dos veces de dueño y de ese modo media el intercambio de mercancías, en cambio no es posible demostrar la existencia de ninguna de tales formas particulares para el capital dedicado al tráfico de dinero.

En la medida en que, en esta mediación técnica de la circulación del dinero, el capital dinerario resulta adelantado por un sector particular de capitalistas un capital que representa, en escala actualizada, el capital adicional [412] que en otras condiciones debían adelantar ellos mismos para esos fines los comerciantes y capitalistas industriales, también esta presente aquí la forma general del capital, **D-D'**. En virtud del adelanto de **D** se genera **D + D** para el que lo adelana. Pero la mediación de **D-D'** no se refiere aquí a los factores materiales de la metamorfosis, sino sólo a sus factores técnicos.

Es evidente que la masa del capital dinerario con el que tienen relación los comerciantes de dinero, es el capital dinerario que se halla en circulación y que pertenece a los comerciantes e industriales, y que las operaciones que llevan a cabo son sólo las operaciones de aquellos a quienes sirven de intermediarios. Resulta igualmente claro que su ganancia es sólo una deducción del plusvalor, puesto que sólo tienen que habérselas con valores ya realizados (aunque sólo realizados en forma de obligaciones de crédito).

Al igual que como sucede en el caso del comercio de mercancías, también aquí ocurre una duplicación de la función. Pues una parte de las operaciones técnicas vinculadas con la circulación del dinero debe ser llevada a cabo por los propios comerciantes y productores de mercancías.

[1]

42 "Zur Kritik der Politischen Ökonomie", p. 27 (a).

[2] 43 "Ya a partir de la gran diversidad de las monedas, teniendo en cuenta tanto su ley como el cuño de los muchos príncipes y ciudades que gozaban del privilegio de acuñar moneda, se originó la necesidad, en las transacciones comerciales en las que se requería la compensación mediante una moneda, de servirse por doquier de la moneda local. Con el objeto de efectuar sus pagos en efectivo, cuando los comerciantes viajaban hacia un mercado extranjero se proveían de plata pura sin amonedar, y por cierto que también de oro. Asimismo, antes de iniciar el viaje de regreso cambiaban por plata u oro no amonedados la moneda local obtenida. Por ello, los negocios cambiarios, el trueque de metales preciosos no amonedados por moneda local y viceversa se convirtieron en un negocio sumamente difundido y lucrativo." (Hüllmann, "Städtewesen des Mittelalters", Bonn, 1826-1829 t. I, pp. 437, 438.) "El banco cambiario no ha tomado su nombre... de las letras de cambio, sino del cambio de clases de dinero. Mucho antes de la fundación del Banco Cambiario de Amsterdam en 1609, ya existían en las ciudades comerciales de los Países Bajos cambistas y casas de cambio, y hasta bancos de cambio... La actividad de estos cambistas consistía en que cambiaban las numerosas y diversas clases de monedas que traían al país los mercaderes extranjeros, por monedas de curso legal. Paulatinamente se amplió el círculo de su influencia... Se convirtieron en los cajeros y banqueros de su época. Pero el gobierno de Amsterdam veía, en la unificación de la función del cajero con el negocio cambiario, un peligro, y para hacerle frente se decidió la fundación de un gran instituto que debía poseer plenos poderes públicos para encargarse tanto

de los cambios como de los cobros. Esa institución fue el célebre Banco Cambiario de Amsterdam de 1609. De la misma manera, los bancos de cambios de Venecia, Génova, Estocolmo, Hamburgo, debieron su fundación a la continua necesidad del cambio de tipos de dinero. De todos ellos, el de Hamburgo es el único que aun subsiste a la fecha, porque la necesidad de semejante institución se hace sentir aún en esta ciudad comercial, que no posee un sistema monetario propio, etc." (S. Vissering, "Handboek van Praktische Staathuishoudkunde", Amsterdam 1860, t. I, pp. 247, 248.)

[b] Véase, en esta edición, t. I, vol. 1, pp. 173-178.

[3] [90] Rubel anota aquí: "Tomemos en consideración la nueva alusión a la «rúbrica» del crédito que debe ser tratada «en otro lugar»". Pero la expresión "en otro lugar" no figura en el original de Marx, al menos si Engels lo reproduce fielmente: "das uns hier noch nichts angeht" no parece traducible por "dont nous nous occupons ailleurs" (subrayado nuestro, P. S.). En su afán por encontrar referencias al plan original de la obra económica de Marx, Rubel transforma en mención directa lo que es, en el mejor de los casos, una alusión indirecta. - 407.

[4] 44 "Acaso en ninguna parte la institución de los cajeros haya conservado su carácter originario e independiente de una manera tan pura como en las ciudades comerciales de los Países Bajos (respecto al origen de la actividad de los cajeros en Amsterdam, véase E. Luzac, "Hollands Rijkdom", parte III). Sus funciones coinciden en parte con las del antiguo Banco de Cambios de Amsterdam. El cajero recibe de los comerciantes que utilizan sus servicios cierta suma de dinero, a cambio del cual les abre un «crédito» en sus libros; además le envían sus títulos de crédito, que él cobra por cuenta de ellos y se los acredita; en cambio efectúa pagos según sus órdenes de pago (kassiers briefjes), cargando los importes en las cuentas corrientes de los comerciantes. A cambio de esos cobros y pagos efectuados factura luego una pequeña comisión, que sólo constituye una remuneración adecuada por su trabajo en virtud de la importancia de las transacciones que efectúa entre las partes. Si hay que compensar pagos entre dos comerciantes que trabajan ambos con el mismo cajero, dichos pagos se arreglan muy simplemente mediante una contabilización recíproca, pues los cajeros les compensan día a día sus obligaciones mutuas. Por lo tanto, en esta intermediación de pagos consiste la actividad propiamente dicha del cajero; la misma excluye, por ende, empresas industriales, especulaciones y la apertura de créditos en blanco; pues en este caso la regla debe ser que el cajero no efectúe ningún pago más allá del saldo de quien haya abierto una cuenta en sus libros." (Vissering, loc. cit., pp. 243, 244.) Respecto a las asociaciones de cajas existentes en Venecia: "A causa de la necesidad y debido a las características locales de Venecia, donde el llevar consigo efectivo resulta más molesto que en otros lugares, los comerciantes mayoristas de esta ciudad introdujeron asociaciones de cajas bajo la garantía, inspección y administración correspondientes, y los miembros de tales asociaciones depositaban determinadas sumas, librando órdenes de pago sobre ellas a sus acreedores, a raíz de las cuales la suma abonada se descontaba en la hoja del deudor en el libro llevado a tal efecto, agregándosela a la suma que en ese libro tenía a su favor el acreedor. Son éstos los primeros comienzos de los así denominados bancos de giros. Estas asociaciones son antiguas. Pero si se las hace remontar al siglo XII, se las confunde con el Instituto de Empréstitos Estatales fundado en 1171." (Hüllmann, loc. cit., pp. 453, 454.) {91}.

[5] [91] Nota de las viejas ediciones IMEL de "El capital": "La cita, en parte, es libre". - 409.

[413]

CAPITULO XX

CONSIDERACIONES HISTORICAS SOBRE EL CAPITAL COMERCIAL

[a]

Sólo en la sección siguiente hemos de considerar la forma particular de la acumulación dineraria del capital dedicado al tráfico de mercancías y del capital dedicado al tráfico de dinero.

De lo expuesto hasta aquí se desprende por sí solo que nada puede ser más absurdo que considerar el capital comercial, sea en la forma de capital dedicado al tráfico de mercancías o en la de capital dedicado al tráfico de dinero, como un tipo particular de capital industrial, en forma similar a como, por ejemplo, la minería, la agricultura, la ganadería, la manufactura, la industria del transporte etc., constituyen ramificaciones del capital industrial determinadas por la división social del trabajo, y en consecuencia esferas particulares de inversión del capital industrial. Ya la simple observación de que cualquier capital industrial, mientras se halla en la fase circulatoria de su proceso de reproducción, desempeña, en cuanto capital mercantil y en cuanto capital dinerario, exactamente las mismas funciones que aparecen como funciones exclusivas del capital comercial en sus dos formas, tendría que tornar imposible esta burda concepción. Por el contrario, en el capital dedicado al tráfico de mercancías y en el capital dedicado al tráfico de dinero, las diferencias entre el capital industrial, en cuanto capital productivo y el mismo [414] capital en la esfera de la circulación están autonomizadas por el hecho de que las diversas formas y funciones determinadas que asume aquí el capital en forma temporaria se presentan como formas y funciones autónomas de una parte separada del capital, estando exclusivamente enmarcadas en ella. La forma trasmutada del capital industrial y las diferencias materiales entre capitales productivos en diversas inversiones productivas, provenientes de la naturaleza de los diversos ramos de la producción, son cosas abismalmente diferentes.

Además de la torpeza con la que el economista contempla en general las diferencias formales, las que de hecho sólo le interesan en su aspecto material, en el caso de los economistas vulgares esta confusión se basa aun en otros dos factores. En primer lugar, en su incapacidad de explicar la ganancia comercial en su peculiaridad; en segundo término, sus afanes apologéticos por deducir como figuras necesariamente emergentes del proceso de producción en cuanto tal a las formas del capital mercantil y del capital dinerario, y ulteriormente del capital dedicado al tráfico de mercancías y del capital dedicado al tráfico de dinero, que surgen de la forma específica del modo capitalista de producción, forma que presupone ante todo circulación de mercancías, y por ende circulación de dinero, en cuanto base suya.

Si el capital dedicado al tráfico de mercancías y el capital dedicado al tráfico de dinero no se distinguieran del cultivo de los cereales más de lo que se distingue éste de la ganadería y de la manufactura, resultaría claro como la luz del día que producción y producción capitalista en general son idénticas, y que en especial también la distribución de los productos sociales entre los integrantes de la sociedad, sea para su consumo productivo o para el consumo individual, también debería ser tan eternamente mediada por comerciantes y banqueros como lo son el consumo de carne por la ganadería y el de prendas de vestir por su fabricación [1] [2].

[415] Los grandes economistas como Smith, Ricardo, etc., puesto que de hecho consideran la forma fundamental del capital el capital como capital industrial y el capital de circulación (capital dinerario y mercantil) sólo en la medida en que él mismo es una fase en el proceso de reproducción de todo capital, se hallan perplejos frente al capital comercial en cuanto especie independiente. Las tesis relativas a la formación del valor, la ganancia, etc., derivadas directamente del examen del capital industrial, no se aplican directamente al capital comercial. Por eso, en los hechos lo marginan por completo, mencionándolo solamente como una variedad del capital industrial. Cuando tratan acerca de él en particular tal como lo hace Ricardo cuando considera el comercio exterior tratan de demostrar que no crea valor alguno (y en consecuencia, que tampoco crea plusvalor). Pero lo que vale para el comercio exterior, vale asimismo para el comercio interno.

Hasta aquí hemos considerado al capital comercial desde el punto de vista y dentro de los límites del modo capitalista de producción. Pero no sólo el comercio, sino que también el capital comercial es más antiguo que el modo capitalista de producción, en realidad históricamente es el modo libre de existencia más antiguo del capital.

Puesto que ya hemos visto que el comercio de dinero y el capital adelantado en él no requieren, para su desarrollo, otra cosa que la existencia del comercio mayorista, y además del capital dedicado al tráfico de mercancías, sólo tendremos que ocuparnos aquí de este último.

[416] Puesto que el capital comercial se halla enmarcado dentro de la esfera de la circulación, y dado que su función consiste exclusivamente en mediar el intercambio de mercancías, no se necesitan para su existencia aparte ciertas formas no desarrolladas, que emanan del trueque directo otras condiciones que las que se requieren para la circulación simple de mercancías y dinero. O, mejor dicho, esta última es la condición de su existencia. Cualquier que sea el modo de producción en que se base la producción de los productos que entran en la circulación en carácter de mercancías ya sea esa base la comunidad primitiva o la producción esclavista o la de pequeños campesinos y pequeños burgueses o la producción capitalista, ello en nada modifica su carácter de mercancías, y como tales han de recorrer el proceso del intercambio y las metamorfosis que lo acompañan. Los extremos entre los cuales media el capital comercial están dados para él, del mismo modo que lo están para el dinero y para el movimiento de éste. Lo único necesario es que estos extremos existan como mercancías, sin que tenga importancia si la producción es producción de mercancías en todo su volumen, o si sólo se han lanzado al mercado los excedentes de los productores que trabajan por su propia cuenta, esto es, los excedentes por encima de sus necesidades directas, satisfechas por su propia producción. El capital comercial sólo media el movimiento de estos extremos, de las mercancías, en cuanto supuestos que le están dados.

El volumen en el cual la producción entra en el comercio, en el que pasa por las manos de los comerciantes, depende del modo de producción y alcanza su máximo con el desarrollo pleno de la producción capitalista, en el cual el producto ya sólo se produce como mercancía, y no como medio directo de subsistencia. Por otra parte, sobre la base de todo modo de producción, el comercio promueve la creación de producto excedentario, destinado a entrar en el intercambio, a fin de aumentar los disfrutes o los tesoros de los productores (término por el cual deben entenderse en este caso los propietarios de los productos); es decir, que imprime a la producción un carácter orientado cada vez más hacia el valor de cambio.

La metamorfosis de las mercancías, su movimiento, consiste 1) materialmente, en el intercambio de diferentes mercancías entre sí; 2) formalmente, en la transformación [417] de la mercancía en dinero la venta y en la transformación del dinero en mercancía la compra. Y en estas funciones, el intercambio de

mercancías mediante la compra y la venta, se resuelve la función del capital comercial. Por lo tanto, sólo media el intercambio de mercancías, el cual, no obstante, no sólo debe ser concebido de antemano como un intercambio mercantil entre los productores directos. En las condiciones de la esclavitud, de la servidumbre, del sistema de tributos (en la medida en que entran en consideración las entidades comunitarias primitivas), es el propietario de esclavos, el señor feudal, el estado que percibe tributos el que es propietario, y por ende vendedor, del producto. El comerciante compra y vende para muchos. En sus manos se concentran compras y ventas, con lo cual la compra y la venta dejan de estar ligadas a las necesidades inmediatas del comprador (en cuanto comerciante).

Pero cualquiera que sea la organización social de las esferas de producción cuyo intercambio de mercancías media el comerciante, su patrimonio existe siempre como patrimonio dinerario, y su dinero funciona siempre como capital. Su forma es siempre **D M D'**; el dinero es la forma autónoma del valor de cambio, el punto de partida, y el acrecentamiento del valor de cambio es el objetivo autónomo. El propio intercambio de mercancías y las operaciones que lo median separadas de la producción y llevadas a cabo por no productores en cuanto simple medio de incrementar no sólo la riqueza, sino la riqueza en su forma social general, en cuanto valor de cambio. El motivo impulsor y el objetivo determinante es convertir **D** en **D + D**; los actos **D M** y **M D'**, que intermedian el acto **D D'**, sólo aparecen como fases de transición de **D** a **D + D**. Este **D M D'** en cuanto movimiento característico del capital comercial lo diferencia de **M D M**, el comercio de mercancías entre los propios productores, orientado hacia el intercambio de valores de uso como objetivo último.

Cuanto menos desarrollada esté la producción, tanto más se concentrará por ende el patrimonio dinerario en manos de los comerciantes, o tanto más aparecerá como forma específica del patrimonio comercial. Dentro del modo capitalista de producción es decir, apenas el capital se ha apoderado de la producción, dándole una forma totalmente modificada y específica el capital [418] comercial aparece sólo como capital en una función particular. En todos los modos de producción anteriores, y tanto más cuanto más directamente constituya la producción una producción de los medios de subsistencia del productor, la de ser capital comercial aparece como la función par excellence del capital.

Por consiguiente, no nos depara la menor dificultad comprender por qué el capital comercial aparece como la forma histórica del capital, mucho antes de que el capital haya sometido a su dominio a la propia producción. Su existencia y desarrollo hasta cierto nivel es inclusive el supuesto histórico para el desarrollo del modo capitalista de producción, 1) en cuanto condición previa de la concentración del patrimonio dinerario y 2) porque el modo capitalista de producción presupone la producción para el comercio, la venta al por mayor y no a un cliente individual, es decir también un comerciante que no compra para satisfacer sus necesidades personales, sino que concentra en el acto de su compra los actos de compra de muchos. Por otro lado, cualquier desarrollo del capital comercial obra en el sentido de imprimir a la producción un carácter cada vez más orientado hacia el valor de cambio, dirigido en el sentido de convertir a los productos cada vez más en mercancías. Sin embargo, su desarrollo, considerado por sí solo, y tal como lo veremos de inmediato más adelante es insuficiente para explicar y mediar la transición de un modo de producción al otro.

Dentro de la producción capitalista, el capital comercial se degrada de su anterior existencia autónoma al nivel de un factor particular de la inversión de capital en general, y la nivelación de las ganancias reduce su tasa de ganancia al promedio general. Sólo actúa ya como el agente del capital productivo [3]. Las situaciones sociales peculiares que se forman con el desarrollo del capital comercial ya no deciden aquí; por el contrario, allí donde ese capital predomina imperan condiciones anticuadas. Esto inclusive tiene

vigencia dentro de un mismo país, en el cual, por ejemplo, las ciudades puramente comerciales constituyen analogías totalmente diferentes con situaciones pasadas que las ciudades fabriles [4] [5].

[419] Un desarrollo autónomo y preponderante del capital en cuanto capital comercial es equivalente al no sometimiento de la producción al capital, es decir al desarrollo del capital sobre la base de una forma social de la producción que le es extraña y no depende de él. Por consiguiente, el desarrollo autónomo del capital comercial es inversamente proporcional al desarrollo económico general de la sociedad. El patrimonio comercial autónomo, en cuanto forma dominante del capital, es la autonomización del proceso de circulación con respecto a sus extremos, y tales extremos los constituyen los propios productores que intercambian. Esos extremos permanecen autónomos con respecto al proceso de circulación, y el proceso lo permanece con respecto a ellos. El producto se convierte aquí en mercancía en virtud del comercio. Es el comercio el que desarrolla en este caso la transformación de los productos en mercancías; no es la mercancía producida aquello cuyo movimiento constituye el comercio. Por consiguiente, el capital en cuanto capital se manifiesta por vez primera en el proceso de circulación. En éste, el dinero se desarrolla para convertirse en capital. En la circulación, el producto se desarrolla por primera vez como valor de cambio, mercancía y dinero. El capital puede formarse en el proceso de circulación, y debe formarse en él antes de aprender a dominar sus extremos, las diversas esferas de la producción entre las cuales media la circulación. La circulación del dinero y de la mercancía pueden hacer de intermediarias entre esferas de producción de las más diversas organizaciones que, con arreglo a su estructura interna, aún se hallan principalmente orientadas hacia la producción del valor de uso. Esta autonomización del proceso de circulación, en el cual las esferas de la producción se vinculan entre sí por mediación de un [420] tercer elemento, expresa dos cosas. Por una parte, que la circulación aún no se ha apoderado de la producción, sino que guarda con ella una relación de supuesto dado. Por la otra, que el proceso de producción aún no se ha incorporado la circulación como mera fase de sí mismo. En cambio, en la producción capitalista se dan ambos casos. El proceso de producción se basa por completo en la circulación, y la circulación es una mera etapa, una fase de transición de la producción, solamente la realización del producto producido como mercancía y la reposición de sus elementos de producción producidos como mercancías. La forma del capital directamente proveniente de la circulación el capital comercial ya sólo se presenta aquí como una de las formas del capital en su movimiento de reproducción. La ley de que el desarrollo autónomo del capital comercial se halla en relación inversa al grado de desarrollo de la producción capitalista se manifiesta con el mayor relieve en la historia del comercio intermediario (carrying trade), como entre los venecianos, genoveses, holandeses, etc., es decir donde la ganancia principal se obtiene no por exportación de los productos del propio país, sino por la mediación del intercambio de los productos de comunidades de escaso desarrollo comercial y económico general, y por explotación de ambos países productores [6]. En este caso el capital comercial es puro, estando separado de los extremos, de las esferas de producción entre las cuales intermedia. Ésta es una fuente principal de su formación. Pero este monopolio del comercio intermediario decae, y con ello ese mismo comercio, en la misma proporción en que avanza el desarrollo económico de los pueblos que explotaba en ambos sentidos, y cuya falta de desarrollo constituía la base [421] de la existencia de ese capital. En el caso del comercio intermediario, esto aparece no sólo como la decadencia de un ramo particular del comercio, sino también como la decadencia de la supremacía de los pueblos puramente comerciales y de su riqueza comercial en general, que se fundaba en este comercio intermediario. Ésta es sólo una forma particular en la cual se expresa la subordinación del capital comercial al capital industrial a medida que avanza el desarrollo de la producción capitalista. Por lo demás, acerca de la manera en que depreda [b] el

capital comercial allí donde domina directamente la producción, nos ofrece un ejemplo convincente no sólo la economía colonial en general (lo que ha dado en denominarse el sistema colonial), sino muy especialmente la economía de la antigua Compañía Holandesa de las Indias Orientales [7].

Puesto que el movimiento del capital comercial es $D M D'$, la ganancia del comerciante se obtiene, en primer lugar, en virtud de actos que sólo ocurren dentro del proceso de circulación, vale decir en los dos actos de la compra y de la venta; y en segundo término, se la realiza en el último acto, el de la venta. Es, en consecuencia, una ganancia sobre la enajenación, profit upon alienation [8]. La ganancia comercial pura, independiente, parece imposible prima facie, mientras se vendan los productos a sus valores. Comprar barato para vender caro, tal es la ley del comercio. Es decir, no el intercambio de equivalentes. El concepto del valor se halla englobado en ella en la medida en que las diferentes mercancías son todas ellas valor, y por ende dinero, con arreglo a su calidad son a igual título expresiones del trabajo social. Pero no son magnitudes de valor iguales. La relación cuantitativa en la cual se intercambian los productos es totalmente casual, en primera instancia. Adoptan forma de mercancías en la medida en que son realmente objetos intercambiables, es decir expresiones de ese mismo tercer elemento. El intercambio continuado y la reproducción más regular con vistas al intercambio van aboliendo cada vez más esa casualidad. Pero en primera instancia no para productores y consumidores, sino para el [422] intermediario entre ambos, el comerciante, quien compara los precios en dinero y embolsa la diferencia. En virtud de su propio movimiento establece la equivalencia.

En el comienzo, el capital comercial es sólo el movimiento intermediador entre extremos a los cuales no domina, y entre supuestos que no crea.

Así como de la mera forma de la circulación mercantil, $M D M$, el dinero surge no sólo como medida del valor y medio de circulación, sino como forma absoluta de la mercancía y por ende de la riqueza, como tesoro, convirtiéndose su conservación y crecimiento como dinero en un fin en sí mismo, así también de la mera forma de circulación del capital comercial, $D M D'$, surge el dinero, el tesoro, como algo que se conserva y se multiplica por mera enajenación.

Los pueblos comerciantes de la antigüedad existían como los dioses de Epicuro en los intersticios del mundo, o mejor dicho como los judíos en los poros de la sociedad polaca [9]. El comercio de las primeras ciudades y pueblos comerciales independientes y de grandioso desarrollo se basaba, en cuanto comercio intermediario puro, en la barbarie de los pueblos productores entre los cuales hacían el papel de intermediarios.

En los primeros estadios de la sociedad capitalista, el comercio domina a la industria; en la sociedad moderna sucede a la inversa. El comercio repercutirá a su vez, naturalmente, en mayor o menor grado sobre las entidades comunitarias entre las cuales se desarrolla; someterá cada vez más la producción al valor de cambio, al hacer que los disfrutes y la subsistencia dependan más de la venta que del uso directo del producto. De ese modo disuelve las antiguas relaciones. Hace aumentar la circulación de dinero. No sólo se apodera ya del excedente de la producción, sino que paulatinamente va royendo a la propia producción, haciendo que ramos íntegros de la misma dependan de él. No obstante, este efecto disolvente depende mucho de la naturaleza de la entidad comunitaria productora.

Mientras que el capital comercial media el intercambio de productos de entidades comunitarias no desarrolladas, la ganancia comercial aparece no sólo como logrería y estafa, sino que surge en gran parte de éstas. Aparte que explota la diferencia entre los precios de producción de [423] diversos países (y en este aspecto influye en el sentido de nivelar y fijar los valores de las mercancías), aquellos modos de producción traen aparejado el hecho de que el capital comercial se apropia de una parte predominante de

plusproducto, en parte como intermediario entre comunidades cuya producción aún se halla fundamentalmente orientada hacia el valor de uso, y para cuya organización económica la venta de la parte del producto que entra realmente en la circulación, vale decir en general la venta de los productos a su valor, es de importancia secundaria; y en parte porque en aquellos modos más antiguos de producción, los poseedores principales del plusproducto con los cuales negocia el comerciante el propietario de esclavos, el señor feudal, el estado (por ejemplo, el déspota oriental) representan la riqueza frutiva a la cual tiende sus trampas el comerciante, como ya lo vislumbrara correctamente Adam Smith con respecto a la época feudal en el pasaje citado. En consecuencia, cuando el capital comercial predomina en forma abrumadora, constituye por doquier un sistema de saqueo [10]b En la 1ª edición, "a" en vez de "por boca de". [11] [12] del mismo modo que su desarrollo [424] en los pueblos comerciantes tanto de los tiempos antiguos como de los más recientes se halla directamente vinculado con el saqueo por la violencia, la piratería, el robo de esclavos, el sojuzgamiento en las colonias [c]; así fue el caso de Cartago y Roma, y luego entre los venecianos, portugueses, holandeses, etcétera.

La evolución del comercio y del capital comercial desarrolla por doquier la orientación de la producción hacia el valor de cambio, aumenta su volumen, la multiplica y la cosmopolitiza, hace que el desarrollo del dinero lo convierta en dinero mundial. Por eso, el comercio tiene en todas partes una acción más o menos disolvente sobre las organizaciones preexistentes de la producción, que en todas sus diferentes formas se hallan principalmente orientadas hacia el valor de uso. Pero la medida en la cual provoca la disolución del antiguo modo de producción depende, en primera instancia, de la firmeza y estructura interna de éste. Y dónde desemboca este proceso de disolución, vale decir qué nuevo modo de producción ocupará el lugar del antiguo, no depende del comercio, sino del carácter del propio modo de producción antiguo. En el mundo antiguo, los resultados del comercio y del desarrollo del capital comercial fueron siempre la economía esclavista, según el punto de partida, dio por resultado la transformación de un sistema esclavista patriarcal, encaminado hacia la producción de medios de subsistencia directa, en un sistema orientado hacia la producción de plusvalor. En cambio, en la era moderna desemboca en el modo capitalista de producción. De ello se desprende que esos mismos resultados estaban aún [425] condicionados por otras circunstancias totalmente diferentes que por el desarrollo del capital comercial.

Es inmanente a la naturaleza de los hechos el que, apenas la industria urbana se separa, en cuanto tal, de la agrícola, sus productos sean de antemano mercancías, y que en consecuencia su venta requiera la mediación del comercio. En tal medida resulta comprensible que el comercio se apoye en el desarrollo urbano y que, por otra parte, este último esté a su vez condicionado por el comercio. Sin embargo, en este caso depende por completo de otras circunstancias el hecho de hasta dónde el desarrollo industrial mantiene el mismo ritmo que aquél. La Roma antigua desarrolla el capital comercial, ya en la época republicana tardía, en un grado más elevado de lo que jamás haya existido anteriormente en el mundo antiguo, sin que se produzca progreso alguno en el desarrollo industrial; mientras que en Corinto y en otras ciudades griegas de Europa y del Asia Menor, una desarrolladísima industria acompaña la evolución del comercio. Por otra parte, y en forma directamente contraria al desarrollo de las ciudades y a sus condiciones, el espíritu comercial y el desarrollo del capital comercial son, con frecuencia, característica distintiva precisamente de pueblos nómadas, no sedentarios.

No cabe duda alguna y precisamente este hecho ha generado puntos de vista totalmente erróneos que en los siglos XVI y XVII, las grandes revoluciones que se produjeron en el comercio con los descubrimientos geográficos y que incrementaron rápidamente el desarrollo del capital comercial,

constituyen un factor fundamental en el favorecimiento de la transición del modo feudal de producción al capitalista. La súbita expansión del mercado mundial, la diversificación de las mercancías en circulación, la rivalidad entre las naciones europeas por apoderarse de los productos asiáticos y de los tesoros americanos, el sistema colonial, contribuyeron fundamentalmente a derribar las barreras feudales de la producción. Sin embargo, en su primer período, el de la manufactura, el modo de producción moderno sólo se desarrolló en aquellos lugares en los cuales las condiciones para ello habían surgido durante la Edad Media. Compárese, por ejemplo, Holanda con Portugal [13] [14]. Y si en el siglo XVI, y en parte todavía en el [426] siglo XVII, la súbita expansión del comercio y la creación de un nuevo mercado mundial ejercieron una influencia preponderante sobre el ocaso del antiguo modo de producción y sobre la eclosión del modo capitalista de producción, ello ocurrió, a la inversa, sobre la base del modo capitalista de producción, una vez creado éste. El propio mercado mundial constituye la base de este modo de producción. Por otra parte, la necesidad inmanente a esto último en el sentido de producir en escala cada vez mayor, impulsa hacia la constante expansión del mercado mundial, de modo que en este caso no es el comercio el que revoluciona la industria, sino ésta la que revoluciona permanentemente al comercio. También el dominio comercial se halla ligado ahora al mayor o menor predominio de las condiciones de la gran industria. Compárense, por ejemplo, Inglaterra y Holanda. La historia de la decadencia de Holanda como nación comercial dominante es la historia de la subordinación del capital comercial al capital industrial. Los obstáculos que opone la firmeza y estructuración internas de los modos de producción nacionales precapitalistas, a la acción disolvente del comercio, se muestran patentemente en el comercio de los ingleses con la India y China. La amplia base del modo de producción la constituye en este caso la unidad entre la pequeña explotación agrícola y la industria doméstica, a lo cual se suma aún en la India la forma de las comunidades aldeanas basadas en la propiedad común del suelo, la cual, por lo demás, fue asimismo la forma primitiva en China. En la India, los ingleses emplearon asimismo su poderío político y económico directo, en su carácter de gobernantes y rentistas de la tierra, para abolir estas pequeñas entidades comunitarias económicas [15]. Su comercio obra allí revolucionando el [427] modo de producción solamente en virtud de que, a causa del bajo precio de sus mercancías, aniquilan las actividades del hilado y del tejido, que constituyen una antiquísima parte integrante de esta unidad de la producción agrícola-industrial, desgarrando de este modo las comunidades. Inclusive aquí sólo logran realizar muy paulatinamente esta labor disolvente. Menos aun en China, donde no acude en su auxilio el poder político directo. La gran economía y ahorro de tiempo que derivan de la combinación directa de agricultura y manufactura, ofrecen aquí la más enconada de las resistencias a los productos de la gran industria, en cuyo precio entran los faux frais [gastos varios] del proceso de circulación que los carcome por doquier. En cambio, y en contraposición al comercio inglés, el comercio ruso deja intactos los fundamentos económicos de la producción asiática [16].

La transición desde el modo de producción feudal se efectúa de dos maneras. El productor se convierte en comerciante y capitalista, en contraposición a la economía natural agrícola y al artesanado, agrupado en corporaciones, de la industria urbana medieval. Éste es el camino realmente revolucionario. O bien el comerciante se apodera directamente de la producción. Aunque este último camino actúa históricamente como transición como por ejemplo el clothier [pañero] inglés del siglo XVII, quien adquiere el control de los tejedores a quienes, aunque son independientes, les vende su lana y les compra su paño, no produce, de por sí, el trastocamiento del antiguo modo de producción, al cual, por el contrario, conserva, manteniéndolo como supuesto suyo. Así, por ejemplo, en su mayor parte y aun hasta mediados de esta centuria, el fabricante en la industria francesa de la seda o en la industria inglesa de medias y de

puntillas, era sólo nominalmente un fabricante, pues en realidad era un mero [428] comerciante que hacía que los tejedores prosiguieran trabajando a su antigua manera fragmentaria, ejerciendo solamente el dominio del comerciante para el cual, de hecho, trabajaban ellos [17]. Esta modalidad le sale al paso por doquier al verdadero modo capitalista de producción, y desaparece con el desarrollo de este último. Sin revolucionar el modo de producción, ese sistema sólo empeora la situación de los productores directos, los convierte en meros asalariados y proletarios bajo peores condiciones que los directamente subsumidos bajo el capital, y se apropia de su plustrabajo sobre la base del antiguo modo de producción. Esta misma situación subsiste, de manera un tanto modificada, en una parte de la fabricación londinense de muebles, que se lleva a cabo de manera artesanal. Se la practica especialmente en los Tower Hamlets [18] en escala muy amplia. Toda la producción se halla dividida en muchísimos ramos de la actividad, independientes entre sí. Una empresa determinada sólo hace sillas, la otra solamente mesas, la tercera únicamente armarios, etc. Pero estas empresas funcionan de una manera más o menos artesanal, estando a cargo de un pequeño maestro con unos pocos oficiales. Sin embargo, la producción es demasiado masiva como para trabajar directamente para particulares. Sus compradores son los propietarios de mueblerías. Los sábados el maestro va a visitarlos y vende su producto, operación en cuyo trascurso se regatea el precio tanto como en una casa de empeños acerca de tal o cual objeto. Estos maestros necesitan efectuar la venta semanal, siquiera para comprar la materia prima que se usará la semana siguiente y poder pagar los salarios. Bajo estas circunstancias, en realidad sólo son intermediarios entre el comerciante y sus propios obreros. El comerciante es el verdadero capitalista, que se mete en el bolsillo la mayor parte del plusvalor [19]. Similar es lo que ocurre en [429] la transición a la manufactura a partir de aquellos ramos que antes trabajaban en forma artesanal o se explotaban como ramos accesorios de la industria rural. Según el desarrollo técnico que tenga esta pequeña empresa autónoma cuando incluso ya emplea máquinas que toleran una explotación de tipo artesanal, también tiene lugar la transición hacia la gran industria, la máquina, en lugar de ser impulsada a mano, lo es a vapor, tal como ocurre últimamente, por ejemplo, en la fabricación inglesa de medias.

En consecuencia, se verifica una triple transición: primero, el comerciante se convierte directamente en industrial, éste es el caso en las industrias fundadas en el comercio, especialmente en las industrias suntuarias, que los comerciantes importan del extranjero junto con las materias primas y los obreros, como ocurría en el siglo XV el Italia, donde se importaba de Constantinopla. Segundo, el comerciante convierte a los pequeños maestros artesanos en sus intermediarios (middlemen), o también le compra directamente al productor particular; éste permanece nominalmente independiente, y su modo de producción queda inalterada. Tercero, el industrial se convierte en comerciante y produce directamente en gran escala para el comercio.

En la Edad Media, el comerciante es sólo "Verleger" [20], como dice correctamente Poppe [21], de las mercancías producidas ora por los artesanos agrupados en corporaciones, ora por los campesinos. El comerciante se convierte en industrial, o mejor dicho hace trabajar para sí a la pequeña industria artesanal, y en especial a la rural. Por otro lado, el productor se convierte en comerciante. Por ejemplo, en lugar de que el maestro tejedor de paños obtenga su lana poco a poco, en pequeñas porciones, del comerciante, trabajando con sus propios oficiales para éste, compra para él mismo lana o hilado y le vende su paño al comerciante. Los elementos de producción ingresan en el proceso de producción como mercancías compradas por él mismo. Y en lugar de producir para el comerciante individual o para determinados clientes, ahora el tejedor de paños produce para el mundo del comercio. El productor es comerciante él mismo. El capital comercial ya sólo lleva a cabo el proceso de circulación.

Originariamente, el [430] comercio era el supuesto necesario para la transformación de la industria corporativa y doméstica rural y de la agricultura feudal en empresas capitalistas. El comercio desarrolla el producto convirtiéndolo en mercancía, en parte creando para él un mercado, en parte incorporando nuevos equivalentes de las mercancías y nuevas materias primas y auxiliares a la producción, inaugurando con ello ramos de la producción fundados de antemano en el comercio, tanto en la producción para el mercado y para el mercado mundial como en condiciones de producción que derivan del mercado mundial. En cuanto la manufactura se fortalece de alguna manera, y más aun la gran industria, se crea para sí misma, por su parte, el mercado, conquistándolo mediante sus mercancías. Ahora el comercio se convierte en el servidor de la producción industrial, para la cual la constante expansión del mercado constituye una condición vital. Una producción masiva cada vez más amplia inunda el mercado preexistente, y en consecuencia trabaja constantemente en la expansión de ese mercado, en la ruptura de sus barreras. Lo que limita esta producción masiva no es el comercio (en la medida en que éste sólo expresa una demanda existente), sino la magnitud del capital en funcionamiento y la fuerza productiva desarrollada del trabajo. El capitalista industrial tiene constantemente ante sí el mercado mundial, compara y debe comparar constantemente sus propios precios de costo con los precios de mercado no sólo de su patria, sino con los del mundo entero. En el período precedente esta comparación les corresponde casi exclusivamente a los comerciantes, asegurándole así al capital comercial el predominio sobre el capital industrial.

La primera consideración teórica del modo de producción moderno el sistema mercantilista partió necesariamente de los fenómenos superficiales del proceso de la circulación, tales como se hallan autonomizados en el movimiento del capital comercial, y por lo tanto sólo captó las apariencias. En parte, porque el capital comercial es el primer modo libre de existencia del capital en general. En parte, por la influencia preponderante que ejerce en el primer período de trastocamiento de la producción feudal, en el período de nacimiento de la producción moderna. La verdadera ciencia de la economía moderna sólo comienza cuando la consideración teórica pasa del proceso [431] de circulación al proceso de producción. El capital que devenga interés es también, por cierto, una antiquísima forma del capital. Pero más adelante veremos por qué el mercantilismo no parte de él sino que, por el contrario mantiene una posición polémica a su respecto.

[a]

a Título de Engels (Cfr. R 1091/1 y 1093/1).

[1] 45 El sabio Roscher {92} ha excogitado que si algunos caracterizan el comercio como una "mediación" entre productores y consumidores, igualmente "se" podría caracterizar la producción como "mediación" del consumo (¿entre quiénes?), de lo cual surge naturalmente que el capital comercial es una parte del capital productivo, tal como el capital agrícola o industrial. Por consiguiente, si puede decirse que el hombre sólo puede mediar su consumo a través de la producción (cosa que debe hacer aun sin haber estudiado en Leipzig) o que el trabajo es necesario para apropiarse de la naturaleza (cosa a la cual puede denominársela "mediación"), se desprende de ello naturalmente que una "mediación" social que emana de una forma social específica de la producción tiene por ser una mediación el mismo carácter absoluto de necesidad, el mismo rango. La palabra "mediación" lo decide todo. Por lo demás, los comerciantes no son intermediarios entre los productores y consumidores (los últimos a diferencia de los

primeros, y omitiendo por ahora la consideración de los consumidores que no producen), sino del intercambio de los productos de estos productores entre sí; son sólo los intermediarios de un intercambio que siempre se desarrolla, en mil casos, sin su concurso.

[2] [92] (W) Wilhelm Roscher, "Die Grundlagen der Nationalökonomie", 3a. ed., Stuttgart-Augsburgo, 1858, § 60, p. 103. - 414.

[3] [93] En diversas ediciones de "El capital" se sustituye aquí el término "productivo" por "industrial", apartándose, si la nota de Éditions Sociales es exacta, del manuscrito de Marx: "En la primera edición, al igual que en el manuscrito de Marx: productivo" (cfr. ES, 6, p. 336, las retraducciones de Cartago [339] y EDAF [731], o T. IT. I, p. 393, en este caso sin nota explicativa). "Industrial" no es en sí erróneo, en este lugar, pero la corrección no parece necesaria puesto que Marx contrapone en otros muchos pasajes el produktives Kapital (produktiv porque, a diferencia del capital comercial, produce valor y plusvalor y porque actúa en la esfera de la producción de mercancías, no en la de la circulación mercantil) al Handelskapital o Kaufmannskapital (capital comercial); véanse, entre otros muchos lugares, "Werke", pp. 304, 305, 335. Es posible que Engels haya corregido aquí y allá el manuscrito de Marx en este sentido ("industrial" en vez de "productivo"), como parece sugerirlo el cotejo entre "Werke" 278, línea 6 del texto ("industriell", sin nota explicativa) y Rubel II, 1048 ("productif", también sin nota) y la ríspida enmienda a Loria en el prólogo a este tomo de "El capital": donde Loria hablaba del "capital improductivo", Engels acota: "quiere decir comercial". Es curioso que Rubel, en el pasaje que nos ocupa, haya traducido "industriel" en vez de "productif", lo que parecería ser un indicio, entre otros, de que en ciertos casos su versión no se apoya en el manuscrito, sino en la traducción de Éditions Sociales. - 418.

[4] 46 En efecto, el señor Wilhelm Kiesselbach ("Der Gang des Welthandels im Mittelalter", 1860) aún sigue viviendo en la idea de un mundo en el cual el capital comercial es la forma del capital en general. No tiene ni la menor noción del sentido moderno del capital, lo mismo que el señor Mommsen cuando éste, en su "Historia de Roma", habla de "capital" y del predominio del capital. En la historia inglesa moderna, el estamento comercial propiamente dicho y las ciudades comerciales también aparecen como políticamente reaccionarios y aliados con la aristocracia terrateniente y financiera contra el capital industrial. Compárese, por ejemplo, el papel político de Liverpool frente a Manchester y Birmingham. El capital comercial inglés y la aristocracia financiera (moneyed interest) sólo reconocieron el pleno dominio del capital industrial desde la derogación de los aranceles cerealeros, {39} etcétera.

[5] [39] Los aranceles cerealeros, dice Marx en el quinto de su serie de artículos de 1855 sobre Lord John Russell, fueron establecidos en Inglaterra en 1815 "porque tories y whigs estaban de acuerdo en elevar sus rentas mediante un gravamen a la nación. Ello no sólo se logró gracias a que las leyes cerealeras -las leyes contra la importación de trigo [...]- aumentaron artificialmente, no pocos años, los precios del cereal [...]; quizás fue más importante aún la ilusión de los arrendatarios de que bajo cualesquiera circunstancias podrían mantener los precios del trigo a un nivel determinado a priori." Pero "durante los años 1841-1845 la Anti-Corn-Law-League [Liga contra la Ley Cerealera] adquirió proporciones colosales. El viejo acuerdo entre la aristocracia terrateniente y la aristocracia financiera ya no servía de garantía a las leyes cerealeras, puesto que la burguesía industrial se convertía, cada vez más, en el sector dirigente de las clases medias, en lugar de la aristocracia financiera." Para la burguesía industrial, que luchaba por la reducción de los costos de producción, por la ampliación del comercio exterior y el acrecentamiento de la ganancia y aspiraba a reducir la principal fuente de ingresos y, con ello, el poder de la aristocracia terrateniente, para esa burguesía que se había fijado como meta el aumento de su propio poder político, "la abolición de las leyes cerealeras era una cuestión vital" (MEW t, XI, pp. 395 y 397).

Dichas leyes fueron derogadas parcialmente en 1842 y por entero en junio de 1846. Véase también aquí, p. 806. - 132; 419; 844.

[6] 47 "Los habitantes de las ciudades comerciales importaban de países más ricos refinadas mercancías manufacturadas y costosos artículos suntuarios, alimentando así la vanidad de los grandes terratenientes, quienes compraban ávidamente estas mercancías, pagando en cambio grandes cantidades del producto en bruto de sus tierras. De ese modo, en esos tiempos el comercio de una gran parte de Europa consistía en el intercambio del producto en bruto de un país por los productos manufacturados de otro país de industria avanzada... Apenas este gusto se generalizaba dando origen a una demanda significativa, los comerciantes, a fin de ahorrarse los costos de flete, comenzaron a instalar manufacturas similares en su propio país." A. Smith, ["Wealth of Nations", Aberdeen, Londres 1848,] libro III, cap. III [p. 267].)

[b] b El verbo usado aquí en el original (wirts*chaften) puede significar "administrar", pero también es un sinónimo de plündern, verwüsten: saquear, devastar, depredar, asolar, etc.. acepciones que parecen más probables en este contexto. Cfr., poco más adelante, la frase correspondiente a la llamada 48.

[7] [86] En 1602 los Estados Generales dispusieron la fusión de diversas empresas rivales en una sola Compañía Holandesa de las Indias Orientales (Ostindische Vereenigde Maatschappij), a la que otorgaron el monopolio del comercio con la región del globo comprendida entre el cabo de Buena Esperanza y el estrecho de Magallanes, la exención del pago de todo arancel aduanero sobre la importación de mercancías (sólo un 3% gravaba su exportación), el derecho de acuñar moneda y el de mantener ejércitos y escuadras, así como la facultad de hacer la guerra y concluir la paz en nombre del estatúder. La compañía, que llegó a contar con fuertes y factorías en El Cabo, la India, Ceilán, Siam, Camboya, Tonkín y Formosa, centró su actividad en la conquista y expoliación del Archipiélago Malayo (la actual Indonesia), para lo cual no sólo aplastó a sangre y fuego la resistencia inicial y las frecuentes insurrecciones posteriores de la población local, sino que se empeñó en largas guerras contra sus predecesores portugueses (que gracias a su colonia en Amboina habían monopolizado entre 1521 y 1605 el comercio del clavo de olor) y sus competidores británicos. El saqueo de las islas y de Malaca por la compañía (durante la primera mitad del siglo XVII la misma pagó un dividendo anual medio de 25%, el cual se había elevado hacia 1669 a un 40%) constituyó una de las fuentes principales de la acumulación originaria del capital en Holanda, así como de la posterior prosperidad de ese país. La Compañía Holandesa de las Indias Orientales conoció una lenta decadencia a lo largo del siglo XVIII, hasta su disolución (1798) en momentos en que Holanda, ocupada por los franceses, se había transformado en República Bátava. - 392; 421.

[8] [76] Profit upon alienation (ganancia sobre la enajenación).- Término con el que James Steuart designa una ganancia "relativa", esto es, una modificación en "el equilibrio de la riqueza entre los participantes", a diferencia de la ganancia "positiva" o acrecentamiento de la riqueza social. "En este orden de cosas, pues", comenta Marx en el manuscrito del cuarto tomo de "El capital", "Steuart constituye la expresión racional del sistema monetarista y mercantilista." "Su teoría acerca de la vibration of the balance of wealth between parties, aunque sea poco útil para dilucidar la naturaleza y el origen del plusvalor, resulta importante cuando se considera la distribución del surplus value entre clases diferentes y entre rúbricas diferentes, como ganancia, interés, renta." ("Theorien...", MEW, t. XXVI, parte I, pp. 11 y 8). 293; 421; 1053.

[9] [94] Dioses de Epicuro.- Según el filósofo griego, los dioses residen en los intermundos (metakosmia), o espacios existentes entre los astros, y ni se interesan por el destino de los hombres ni se

inmiscuyen en el gobierno del universo; el sabio, por ende, debe honrarlos, pero no temerlos. Marx solía servirse de esa comparación: véase "Grundrisse...", Berlín, 1953, pp. 741 y 922, el tomo I de "El capital" (pp. 97 y 1012 en nuestra edición); cfr. también "Theorien...." ed. cit., parte I, p. 37. - 422; 771.

[10] 48 "Ahora bien, los mercaderes prorrumpen en grandes quejas contra los gentileshombres o bandidos, porque deben comerciar con gran peligro, y porque además se les cautiva, se les golpea, se les despoja y saquea. Mas si padecieran todo esto por amor a la justicia, los mercaderes serían ciertamente gente santa... Pero puesto que ocurren tantas grandes injusticias y robos y asaltos tan anticristianos en el mundo entero, cometidos por los mercaderes y hasta inclusive entre ellos, ¿quién podría sorprenderse de que Dios disponga que tales y tantos bienes, inicuaamente ganados, vuelvan a perderse o sean robados, y que por añadidura a ellos mismos les golpeen las cabezas o se los aprese?... Y a los príncipes les cabe castigar y prohibir por la fuerza del orden tan injusto comercio, de modo que sus súbditos no sean tan vergonzosamente despojados por los mercaderes. Porque no lo hacen, necesita Dios de caballeros y asaltantes, que deben ser sus diablos, y por su intermedio castiga la iniquidad de los comerciantes; del mismo modo que asoló la tierra de Egipto y el mundo entero con diablos o lo estragó con enemigos. Por ello hace que unos bribones se hagan polvo contra los otros, sin que con ello dé a entender que los caballeros sean menos salteadores que los comerciantes: ya que los comerciantes despojan a diario al mundo entero, mientras que un gentilhomme roba una o dos veces al año, despojando a uno o dos." "Guiaos por las palabras de Isaías (a): tus príncipes se han convertido en compañeros de los ladrones. Mientras hacen colgar a ladrones que han robado un gulden, o medio, negocian con aquellos que roban al mundo entero, y roban con mayor seguridad que todos los demás, para que sea cierto el refrán de que los grandes ladrones cuelgan a los pequeños; y como dijo el senador romano Catón, los ladrones comunes yacen en mazmorras y cepos, pero los ladrones públicos visten de oro y sedas. ¿Pero qué dirá Dios finalmente a todo esto? Hará como dice por boca de (b) Ezequiel, fundirá unos con otros a príncipes y mercaeres, un ladrón con el otro, como plomo y cobre, igual que si se quemara por completo una ciudad, de suerte que ya no haya príncipes ni mercaderes." Martín Luther, "Bücher vom Kaufhandel und Wucher. Vom Jahr 1527".) {96}

a En la 1ª edición, "Esaú" {95}.

[11] [95] Lutero, en efecto, cita a Isaías, I, 23: "Tus príncipes, prevaricadores y compañeros de ladrones: todos aman las dádivas, y van tras las recompensas: no oyen en juicio al huérfano, ni llega a ellos la causa de la viuda." - 423.

[12] [96] Martin Luther, "Von Kauffshandlung und Wucher", en "Der Sechste Teil der Bücher des Ehrnwürdigen Herrns Doctoris Martini Lutheri", Wittenberg, 1589, pp. 296-297. Los editores de "Werke" agregan en este lugar, luego de la precedente referencia bibliográfica: "Reproducimos la cita de Lutero según la primera edición de "El capital", tomo III, Hamburgo, 1894". La afirmación es inexacta, pues dichos editores han introducido en la cita, precisamente, las dos correcciones que nosotros seguimos en el texto, y un tanto extraña, ya que lo normal es que en una reedición se incluya una nota explicativa cuando se ha modificado en algo la edición príncipe, no cuando se la sigue (salvo que se indiquen los motivos que podrían haber inducido a no seguirla...). De todos modos, si la impresión moderna de este opúsculo de Lutero incluida en sus "Ausgewählte Werke", tomo V, 3a. ed., Munich, 1962, p. 133, es fiel, la otra única diferencia de alguna entidad entre el texto de ese pasaje tal como figura en la primera edición del libro III de "El capital" y tal como lo escribió Lutero, es que éste no habla de aquellos que "roban con mayor seguridad [sicherer] que todos los demás", sino que "roban más [mehr] que todos los demás". - 424.

[c] c En el manuscrito de Marx las palabras "en las colonias" aparecen entre paréntesis.

[13] 49 Algunos escritores del siglo XVII (véase, por ejemplo Massie {97}) ya han explicado el gran predominio que tuvo en el desarrollo de Holanda abstracción hecha de otras circunstancias la hace cimentada en la pesca, la manufactura y la agricultura. En contraste con la concepción anterior, que subestimaba el volumen y la importancia del comercio asiático, antiguo y medieval, se ha puesto de moda sobreestimarlos extraordinariamente. El mejor modo de curarse de esta concepción consiste en examinar las exportaciones e importaciones inglesas de comienzos del siglo XVIII, confrontándolas con las actuales. Y sin embargo eran incomparablemente mayores que las de cualquier pueblo comercial anterior. (Véase Anderson, "History of Commerce" [p. 261 ss.])

[14] [97] Marx alude al pasaje siguiente de la obra de Joseph Massie, "An Essay on the Governing Causes of the Natural Rate of Interest" (Londres, 1750, p. 60): "Un tipo de necesidad que es peculiar a Holanda [...] deriva de que el país está sobrepoblado, lo cual, junto a los grandes trabajos requeridos para aislar y desecar las tierras, hace que la necesidad de la industria sea mayor que en cualquier otra parte del mundo habitable", etc. Cfr. "Theorien über den Mehruert", MEW, t. XXVI, parte I, pp. 353/453-454. - 425.

[15] 50 Más que la historia de cualquier otro pueblo, la administración inglesa en la India ofrece la historia de experimentos económicos fallidos y realmente descabellados (en la práctica, infames). En Bengala crearon una caricatura de la gran propiedad rural inglesa; en la India sudoriental, una caricatura de la propiedad parcelaria; en el noroeste, en la medida en que les fue posible, transformaron la comunidad económica india, con su propiedad comunal de la tierra, en una caricatura de sí misma.

[16] 51 {F. E. Desde que Rusia realiza los esfuerzos más denodados por desarrollar una producción capitalista propia, exclusivamente dependiente del mercado interno y del mercado asiático limítrofe, también esto comienza a modificarse. }

[17] 52 {F. E. Lo mismo valía para la cintería, pasamanería y tejido de la seda en Renania. En Krefeld incluso se construyó un ferrocarril privado para el tráfico entre estos tejedores manuales rurales y los "fabricantes" urbanos, pero desde entonces las tejedurías mecánicas lo han dejado inactivo, junto con los tejedores manuales. }

[18] [98] Tower Hamlets. -Barrio al este de Londres; debe su nombre a la Torre de Londres, que se levanta en su parte sudoccidental. - 428.

[19] 53 {F. E. Desde 1865, este sistema se ha perfeccionado en mayor escala aun. Para detalles a este respecto, véase "First Report of the Select Committee of the House of Lords on the Sweating System", Londres, 1888. }

[20] [99] Como hemos señalado en nuestra posnota 153 al tomo I, el término alemán Verleger -que hoy en día se emplea generalmente en el sentido de editor- en la acepción en que se le utiliza aquí no tiene un equivalente exacto en castellano. Tampoco, que sepamos, en otros idiomas, como parecen demostrarlo las vacilaciones y errores de muchos traductores de "El capital" a diversas lenguas europeas. El sustantivo alemán deriva de verlegen, un verbo sumamente polisémico que las más de las veces se puede verter por trasladar o trasponer, pero que diccionarios del siglo XIX (como Flügel, 15a. ed., Leipzig, 1891) traducen también por to advance a sum of money for... (una de las acepciones actuales de auslegen, o sea to advance, disburse [money]), to furnish; esto es, adelantar dinero, desembolsar, proveer (dinero; fondos). Precisamente era ése el sentido de ferlegen o verlegen en alto alemán medio, y de ahí que el viejo diccionario Tolhausen (Leipzig, 1889) traduzca todavía Verlag no sólo por editorial, sino

también por "fondo, caudal, capital para una empresa, los gastos, el coste que se ha hecho por una empresa". Si los editores (no los que preparan, anotan, etc., obras para su publicación, personas que en alemán se denominan Herausgeber, sino quienes financian la impresión y difusión de aquéllas) aún se llaman Verleger en alemán, es sencillamente porque la industria editorial, a diferencia de otras, mantuvo con una categoría especial de trabajadores, esto es, con autores, antologistas, etc., una relación hasta cierto punto análoga a la que existía entre los viejos Verleger de los que aquí habla Marx y los artesanos - tejedores, sederos, etc.- que producían para los primeros. (Nótese que Tolhausen todavía traduce Verleger por "mandatario de una sociedad de minas", no sólo por "editor"). En este pasaje de Poppe y Marx, T. IT. 403 vierte Verleger por "traspositore" (neologismo que toma como base, equivocadamente, una de las acepciones más comunes del verbo verlegen); TI 336 recurre a una paráfrasis, también errónea: "one who [...] «transferred» the goods"; a TI la siguen Cartago 345, que además retraduce mal ("una persona que «trasladaba», las mercancías"), y, al parecer, Rubel 1103-4 ("le commerçant ne fait que «transférer»); ES 6, 344 (copiada por EDAF 740), opta por la traducción "éditeur", que aquí es totalmente inaceptable, y otro tanto hace Roces 324 ("editor"). Sobre los "Verleger", véase el análisis que les dedica Engels en su epílogo a este tomo de "El capital", en nuestra edición, p. 1143 y ss.). - 429.

[21] [100] (W) Johann Poppe, "Geschichte der Technologie seit der Wiederherstellung der Wissenschaften bis an das Ende des achtzehnten Jahrhunderts", tomo I, Gotinga, 1807, p. 70. - 429.

EL CAPITAL
LIBRO TERCERO
EL PROCESO GLOBAL DE
LA PRODUCCION CAPITALISTA
VOLUMEN 8
TRANSFORMACION DE LA PLUSGANANCIA
EN RENTA DE LA TIERRA.
LOS REDITOS Y SUS FUENTES

[791]
SECCION SEXTA
TRANSFORMACION
DE LA PLUSGANANCIA EN RENTA
DE LA TIERRA
CAPITULO XXXVII
INTRODUCCION

El análisis de la propiedad de la tierra en sus diversas formas históricas se halla más allá de los límites de esta obra. Sólo nos ocupamos de ella en la medida en que una parte del plusvalor generado por el capital cae en poder del terrateniente. Suponemos, por consiguiente, que la agricultura, exactamente de la misma manera que la manufactura, está dominada por el modo de producción capitalista, es decir que quienes explotan la agricultura son capitalistas que en primera instancia sólo se distinguen de los demás capitalistas por el elemento en el cual se hallan invertidos su capital y el trabajo asalariado puesto en movimiento por ese capital. El arrendatario produce para nosotros trigo, etc., del mismo modo que el fabricante produce hilado o máquinas. El supuesto de que el modo capitalista de producción se ha apoderado de la agricultura implica que el mismo domina todas las esferas de la producción y de la sociedad burguesa, vale decir que también sus condiciones, como libre competencia de los capitales, transferibilidad de los mismos de una esfera de la producción a la otra, igual nivel de la ganancia media, etc., se hallan presentes en toda su madurez. La forma de propiedad de la tierra que consideramos es una forma específicamente histórica de la misma, la forma trasmutada, por influencia del capital y del modo capitalista de producción, tanto [792] de la propiedad feudal de la tierra como de la agricultura pequeño

campesina practicada como ramo de la alimentación, en la cual la posesión de la tierra aparece como una de las condiciones de producción para el productor directo, y su propiedad de la tierra como la condición más ventajosa, como condición para el florecimiento de su modo de producción. Así como el modo capitalista de producción presupone, en general, que se expropie a los trabajadores las condiciones de trabajo, así presupone en la agricultura que a los trabajadores rurales se les expropie la tierra y se los subordine a un capitalista que explota la agricultura con vistas a la ganancia. Por ello, para nuestra exposición resulta un dato totalmente indiferente el que recordemos que también hayan existido o aún existan otras formas de propiedad de la tierra y de agricultura. Ello sólo puede afectar a los economistas que tratan el modo capitalista de producción en la agricultura y su correspondiente forma de la propiedad de la tierra como categorías no históricas, sino eternas.

Para nosotros es necesaria la consideración de la forma moderna de propiedad de la tierra porque de lo que se trata, en general, es de considerar las condiciones de producción e intercambio determinadas que surgen de la inversión del capital en la agricultura. Sin ella, el análisis de esta última no sería completo. Por consiguiente, nos limitamos exclusivamente a la inversión de capital en la agricultura propiamente dicha, es decir en la producción de los principales productos de origen vegetal de los que vive una población. Podemos decir del trigo, puesto que éste es el principal alimento de los pueblos modernos, de desarrollo capitalista. (O en cambio de la minería, en lugar de la agricultura, ya que las leyes son las mismas.)

Uno de los grandes méritos de Adam Smith es que éste ha desarrollado cómo la renta de la tierra arrojada por el capital empleado para la producción de otros productos agrícolas, como por ejemplo de lino, hierbas tintóreas, la ganadería independiente, etc., está determinada por la renta de la tierra que devenga el capital invertido en la producción de los principales alimentos [1]. De hecho, después de él no se han realizado progresos en este aspecto. Cuanto deberíamos recordar a modo de restricción o agregado, corresponde al tratamiento autónomo de la propiedad de la tierra, pero no aquí. Por ello no [793] hablaremos ex professo [en profundidad] de la propiedad de la tierra en la medida en que no se refiera a la tierra destinada a la producción de trigo, sino que sólo volveremos ocasionalmente sobre ello con fines ilustrativos.

Para completar, débese señalar aquí que por tierra también se entiende el agua, etc., en la medida en que tenga un propietario, en que se presente como accesorio del suelo.

La propiedad de la tierra presupone el monopolio de ciertas personas sobre determinadas porciones del planeta, sobre las cuales pueden disponer como esferas exclusivas de su arbitrio privado, con exclusión de todos los demás [2]. Supuesto lo anterior, se trata de desarrollar el valor económico, es decir la valorización de este monopolio sobre la base de la producción capitalista. Nada se resuelve con el poder jurídico de estas personas de hacer uso y abuso de porciones del planeta. El uso de estas porciones depende por entero de condiciones económicas, independientes de la voluntad de aquellas personas. La propia idea jurídica no significa sino que el propietario de la tierra puede proceder con el suelo tal como cualquier propietario de mercancías con éstas; y esta idea la idea jurídica de la propiedad privada libre de la tierra sólo ingresa en el mundo antiguo en la época de la disolución del orden social orgánico, haciéndolo en el mundo moderno sólo con el desarrollo de la producción capitalista. En el Asia sólo fue importada por los europeos en algunos lugares. En la sección consagrada a la acumulación originaria (tomo I, capítulo XXIV) hemos visto cómo ese modo de producción presupone, por una parte, que los productores directos se aparten de la posición de meros accesorios de la tierra (en la forma de siervos ligados a la tierra o al señor [3], esclavos, etc.), y por la otra la expropiación a la masa del pueblo, de la

tierra. En este sentido el monopolio de la propiedad de la tierra es una premisa histórica, y sigue siendo el fundamento permanente del modo capitalista de producción, así como de todos los modos de producción anteriores que se basaba en la explotación de las masas de una u otra forma. Pero la forma en la que el incipiente modo capitalista de producción encuentra a la propiedad de la tierra no se corresponde con él. Sólo él mismo crea la forma correspondiente a sí mismo mediante la subordinación de la agricultura al capital, de esa manera, también la propiedad feudal de la tierra, la propiedad clánica o la pequeña propiedad campesina con comunidad de la marca [4] se trasmuta en la forma económica correspondiente a este modo de producción, por muy diversas que sean sus formas jurídicas. Uno de los grandes resultados [795] del modo capitalista de producción es que, por un lado, transforma la agricultura, de procedimiento que sólo se hereda de una manera empírica y mecánica y que es practicado por la parte menos desarrollada de la sociedad, en una consciente aplicación científica de la agronomía, en la medida en que esto sea posible, en general, dentro de las condiciones dadas con la propiedad privada [5] [6]; que libera por completo la propiedad de la tierra, por una parte, de las relaciones de dominación y servidumbre, mientras que por la otra separa por completo el suelo, en cuanto condición de trabajo, de la propiedad de la tierra y del terrateniente, para quien la tierra ya no representa otra cosa que determinado impuesto en dinero que recauda, mediante su monopolio, del capitalista industrial, del arrendatario: [que] rompe los vínculos a tal punto, que el terrateniente puede pasar toda su vida en Constantinopla, mientras que su [796] propiedad se halla en Escocia. De este modo, la propiedad de la tierra adquiere su forma puramente económica al despojarse de todas sus anteriores orladuras y amalgamas políticas y sociales, en suma, de todos los ingredientes tradicionales que los propios capitalistas industriales, así como sus voceros teóricos denuncian, como veremos más tarde, en el fragor de su lucha contra la propiedad de la tierra, como una superfetación inútil y absurda. La racionalización de la agricultura, por una parte, que permite por vez primera que se la pueda encarar con criterio social, y la reducción de la propiedad de la tierra ad absurdum, por la otra, son los grandes méritos del modo capitalista de producción. Al igual que todos sus restantes progresos históricos, también adquirió éste, en un principio, mediante la total pauperización de los productores directos.

Antes de pasar a considerar el tema propiamente dicho, aún se hacen necesarias algunas observaciones preliminares con el objeto de evitar equívocos.

En consecuencia, en el modo capitalista de producción el supuesto es el siguiente: los verdaderos agricultores son asalariados, ocupados por un capitalista, el arrendatario, que sólo se dedica a la agricultura en cuanto campo de explotación en particular del capital como inversión de su capital en una esfera peculiar de la producción. Este arrendatario-capitalista le abona al terrateniente, al propietario de la tierra que explota, en fechas determinadas por ejemplo, en forma anual una suma de dinero fijada por contrato (exactamente de la misma manera que el prestatario de capital dinerario abona un interés determinado) a cambio del permiso para emplear su capital en este campo de la producción en particular. Esta suma de dinero se denomina renta de la tierra, sin que importe si se la abona por tierra cultivable, terreno para construcciones, minas, pesquerías, bosques, etc. Se la abona por todo el tiempo durante el cual el terrateniente ha prestado por contrato el suelo al arrendatario, durante el cual lo ha alquilado. Por lo tanto en este caso la renta del suelo es la forma en la cual se realiza económicamente la propiedad de la tierra, la forma en la cual se valoriza. Tenemos además aquí las tres clases que constituyen el marco de la sociedad moderna, en forma conjunta y enfrentada: el asalariado, el capitalista industrial y el terrateniente.

[797] El capital puede ser fijado en la tierra, puede ser incorporado a ella, en parte de una manera más

bien transitoria, como por ejemplo las mejoras de naturaleza química, el abono, etc., y en parte de un modo más bien permanente, como en el caso de canales de drenaje, instalaciones de riego, nivelaciones, edificios administrativos, etc. En otra parte he denominado la terre-capital al capital así incorporado a la tierra [7]. El mismo cae dentro de las categorías del capital fijo. El interés por el capital incorporado a la tierra y por las mejoras que de ese modo recibe como instrumento de producción puede constituir una parte de la renta que le abona el arrendatario al terrateniente [8], pero no constituye la renta de la tierra propiamente dicha que se abona por el uso de la tierra en cuanto tal, hállese ésta en su estado natural o esté cultivada. En un tratamiento sistemático de la propiedad de la tierra, lo que está situado fuera de nuestro plan, habría que exponer detalladamente esta parte de las entradas del terrateniente. Aquí bastará decir unas pocas palabras al respecto. Las inversiones más temporarias de capital, exigidas por los procesos de producción habituales en la agricultura, quedan a cargo del arrendatario sin excepción alguna. Estas inversiones, como el mero cultivo en general, cuando se lo practica de manera medianamente racional, es decir cuando no se reduce a esquilmar el suelo de manera brutal, como lo hacían, por ejemplo, los antiguos esclavistas norteamericanos contra lo cual los señores terratenientes se aseguran por contrato, mejoran el suelo [9] [10], acrecientan su producto y transforman la tierra de mera materia en tierra-capital. Un campo cultivado vale más que un campo inculdo de la misma calidad natural. También las inversiones más permanentes, que se [798] consumen en un tiempo más bien prolongado, de capitales fijos incorporados a la tierra, son efectuadas en gran parte y en ciertas esferas a menudo en forma exclusiva por el arrendatario. Pero apenas ha expirado el tiempo de arrendamiento fijado por contrato y ésta es una de las razones por las cuales, con el desarrollo de la producción capitalista, el terrateniente trata de abreviar el tiempo de arrendamiento todo lo posible, las mejoras incorporadas al suelo caen en manos del terrateniente en cuanto accidentes inseparables de la sustancia, del suelo. En ocasión de celebrar el nuevo contrato de arrendamiento, el terrateniente añade a la renta propiamente dicha de la tierra el interés por el capital incorporado a la tierra tanto si le alquila su suelo al mismo arrendatario que efectuara las mejoras, como si se lo alquila a algún otro. De ese modo, su renta se acrecienta, o bien, si quiere vender la tierra de inmediato veremos cómo se determina su precio, su valor habrá aumentado. No sólo vende el suelo sino el suelo mejorado, el capital incorporado a la tierra, que no le ha costado nada. Es éste uno de los secretos al margen por completo del movimiento de la renta del suelo propiamente dicha del creciente enriquecimiento de los terratenientes del continuo incremento de sus rentas y del creciente valor dinerario de sus tierras con el progreso de la evolución económica. De ese modo meten en sus propios bolsillos el resultado producido, sin su concurso, por el desarrollo social: fruges consumere nati [11] [nacidos para consumir los frutos]. Sin embargo, al mismo tiempo esto constituye uno de los mayores obstáculos que se oponen a una agricultura racional, puesto que el arrendatario evita todas las mejoras y desembolsos cuyo reflujo total no es de esperar durante el lapso de su arrendamiento; y hallamos esta circunstancia continuamente denunciada como semejante obstáculo, tanto en el siglo pasado por parte de James Anderson [12], el verdadero descubridor de la teoría moderna de la renta, quien a la vez fue arrendatario práctico y un importante agrónomo para su época, como en nuestros días, por parte de los adversarios del régimen de propiedad de la tierra actualmente vigente en Inglaterra.

Alfred Walton, "History of the Landed Tenures of Great Britain and Ireland", Londres, 1865, dice al respecto en las pp. 96, 97: "Ninguno de los esfuerzos de las numerosas asociaciones agrícolas de nuestro país puede producir [799] resultados muy significativos o realmente perceptibles en el progreso auténtico de las mejoras de los cultivos, mientras tales mejoras acrecienten en grado muy superior el valor de la

propiedad de la tierra y el nivel del registro de rentas del terrateniente que lo que mejoran la situación del arrendatario o del trabajador agrícola. En general, los arrendatarios saben tan bien como el terrateniente, su administrador de rentas o incluso el presidente de alguna sociedad agrícola, que un buen drenaje, abundante abono y buen cultivo, junto con un incremento en el empleo de trabajo para limpiar y laborar radicalmente la tierra, lograrán resultados maravillosos, tanto en el mejoramiento del suelo como en el acrecentamiento de la producción. Pero todo ello requiere un considerable desembolso, y los arrendatarios también saben muy bien que por mucho que mejoren la tierra o eleven su valor, a la larga serán los terratenientes quienes obtengan las principales ventajas de ello mediante una elevación de las rentas y un acrecentamiento del valor de la tierra... Son lo suficientemente astutos como para advertir lo que esos oradores" (los terratenientes y sus administradores de rentas en los banquetes de las sociedades agrícolas) "cosa curiosa siempre olvidan decirles: que la parte del león de todas las mejoras introducidas por el arrendatario en última instancia siempre tiene que ir a parar a los bolsillos del terrateniente... Por mucho que el arrendatario anterior haya podido mejorar la finca arrendada, su sucesor siempre hallará que el terrateniente elevará la renta en proporción al valor de la tierra, acrecentado por mejoras anteriores".

En la agricultura propiamente dicha, este proceso aún no aparece con tanta claridad como en la utilización del suelo como terreno para la construcción. La parte inmensamente mayor de la tierra que se vende en Inglaterra con fines de edificación, pero no como freehold, es alquilada por los terratenientes por 99 años o por un lapso más breve, de ser posible [13]. Una vez transcurrido ese lapso, los edificios quedan en poder del terrateniente, junto con el propio terreno. "Ellos" {los arrendatarios} "están obligados a entregarle al gran terrateniente, a la expiración del contrato de alquiler, la casa en buenas condiciones de habitabilidad, después de haber pagado una renta exorbitante por la tierra hasta ese momento. Apenas expira el contrato de alquiler llega el agente o inspector del terrateniente, [800] examina vuestra casa, vela por que la pongáis en buenas condiciones, toma luego posesión de ella y la anexa al territorio de su patrón [...]. El hecho es que, si se sigue permitiendo la plena vigencia de este sistema por mucho más tiempo, toda la propiedad de edificios del reino, al igual que la propiedad rural de la tierra, se hallará en manos de los grandes terratenientes. Todo el West End de Londres, al norte y al sur de Temple Bar [14], pertenece en forma casi exclusiva a media docena de grandes terratenientes, aproximadamente, está alquilado a enormes rentas, y allí donde los contratos de alquiler aún no han expirado por completo, caducan en rápida sucesión. Otro tanto vale, en mayor o menor grado, respecto a todas las ciudades del reino. Pero ni siquiera allí se detiene este rapaz sistema de exclusividad y monopolio. Casi todas las instalaciones de los depósitos de nuestras ciudades portuarias se encuentran, como consecuencia de ese mismo proceso de usurpación en manos de los grandes leviatanes de la tierra" (loc. cit., pp. 92, 93).

Bajo tales circunstancias resulta claro que, si el censo de Inglaterra y Gales en 1861 indica para una población total de 20.066.224 habitantes, un número de 36.032 propietarios de casas, la relación entre los propietarios, el número de casas y la población adquiriría un aspecto sumamente diferente si pusiésemos a los grandes propietarios de un lado y a los pequeños del otro.

Este ejemplo de la propiedad de los edificios es importante, 1) porque señala claramente la diferencia entre la renta de la tierra propiamente dicha y el interés del capital fijo incorporado al suelo, que puede constituir un agregado a la renta de la tierra. El interés de las edificaciones, así como el del capital incorporado al suelo por el arrendatario en la agricultura, recae en el capitalista industrial, el especulador en construcciones o el arrendatario durante la vigencia del contrato de alquiler y en sí nada tiene que ver

con la renta de la tierra, que debe abonarse anualmente en fechas determinadas, por la utilización del suelo. 2) Porque muestra cómo, junto con la tierra, el capital ajeno incorporado a ella cae a la postre en manos del terrateniente y el interés por dicho capital engruesa su renta.

Algunos escritores, en parte como voceros de la propiedad de la tierra contra los ataques de los economistas burgueses en parte en su aspiración de convertir al sistema [801] capitalista de producción en un sistema de "armonías" en lugar de antagonismos, como por ejemplo Carey, han tratado de presentar a la renta de la tierra expresión económica específica de la propiedad de la tierra como idéntica al interés. Pues de esa manera se extinguiría el antagonismo entre terratenientes y capitalistas. En los comienzos de la producción capitalista se aplicaba el método inverso. Por entonces, en la concepción popular aún se tenía a la propiedad de la tierra por la forma primitiva y respetable de la propiedad privada, mientras que el interés del capital se hallaba descreditado como usura. Por ello, Dudley North, Locke, etc., presentaban al interés del capital como una forma análoga a la renta del suelo, exactamente de la misma manera en que Turgot derivaba la justificación del interés a partir de la existencia de la renta de la tierra. Aquellos escritores más recientes olvidan con total prescindencia del hecho de que la renta de la tierra puede existir y existe en forma pura, sin agregado de interés alguno por el capital incorporado al suelo que, de esa manera, el terrateniente no sólo obtiene un interés de capital ajeno que nada le cuesta, sino que por añadidura obtiene gratuitamente el capital ajeno en la compra. La justificación de la propiedad de la tierra, al igual que la de todas las restantes formas de la propiedad de un modo de producción determinado, es la de que el propio modo de producción posee una necesidad histórica transitoria, y por consiguiente también las condiciones de producción e intercambio que de él derivan. De cualquier manera, como veremos más adelante, la propiedad de la tierra se distingue de los restantes tipos de propiedad por el hecho de que, una vez alcanzado cierto nivel del desarrollo se manifiesta como superflua y nociva, inclusive desde el punto de vista del modo capitalista de producción.

Hay otra forma en la cual puede confundirse a la renta de la tierra con el interés, desconociéndose así su carácter específico. La renta del suelo se presenta en una suma dineraria determinada que el terrateniente obtiene anualmente a partir del arriendo de una porción del planeta. Hemos visto como todo ingreso determinado de dinero puede ser capitalizado, es decir, considerado como el interés de un capital imaginario. Por ejemplo, si el tipo medio de interés es del 5%, también puede considerarse a una renta anual de £ 200 como interés de un capital de £ 4.000. Es la [802] renta capitalizada de este modo la que forma el precio de compra o valor del suelo, una categoría que, prima facie, y exactamente al igual que el precio del trabajo, es irracional, ya que la tierra no es el producto del trabajo, y en consecuencia tampoco posee valor alguno. Pero por otra parte, esta forma irracional oculta tras sí una relación real de producción. Si un capitalista compra un terreno que arroja una renta anual de £ 200 al precio de £ 4.000, obtendrá el interés anual medio al 5% de £ 4.000, exactamente de la misma manera que si hubiese invertido ese capital en títulos que devengan interés o si lo hubiese prestado directamente al 5%. Es la valorización de un capital de £ 4.000 al 5%. Bajo tal supuesto en 20 años habría repuesto el precio de compra de su propiedad mediante los ingresos de la misma. Por eso, en Inglaterra se calcula el precio de compra de las tierras según una cantidad determinada de years' purchase [renta o producido anual de la tierra], lo cual sólo constituye otra expresión de la capitalización de la renta territorial. De hecho se trata del precio de compra no del suelo, sino de la renta que arroja, calculada según el tipo de interés habitual. Pero esta capitalización de la renta presupone la renta, mientras que, a la inversa, no es posible deducir y explicar la renta a partir de su propia capitalización. Por el contrario, su existencia, independientemente de la venta, es aquí el supuesto del cual se parte.

Se deduce de ello que, presuponiendo la renta de la tierra como una magnitud constante, el precio del suelo puede aumentar o disminuir en forma inversamente proporcional al aumento o a la disminución del tipo de interés. Si la tasa de interés corriente disminuyese del 5% al 4%, una renta anual de £ 200 representaría la valorización anual de un capital de £ 5.000, en lugar de serlo de un capital de £ 4.000, y de ese modo el precio del mismo predio habría aumentado de £ 4.000 a £ 5.000, o de 20 years purchase a 25 y a la inversa en el caso inverso. Es éste un movimiento del precio de la tierra independiente del movimiento de la propia renta, y regulado solamente por el tipo de interés. Pero puesto que hemos visto que, en el curso del desarrollo social la tasa de ganancia tiene una tendencia a la baja, y por ende también lo tiene el tipo de interés, en la medida en que éste es regulado por la tasa de ganancia, que además, haciendo abstracción [803] también de la tasa de ganancia, el tipo de interés tiene una tendencia a la baja como consecuencia del crecimiento de capital dinerario prestable, de todo ello se desprende que el precio del suelo tiene una tendencia al alza, también de forma independiente del movimiento de la renta y del precio de los productos de la tierra, de los cuales la renta constituye una parte.

La confusión de la propia renta de la tierra con la forma de interés que adopta para el comprador del predio confusión ésta basada en un total desconocimiento de la naturaleza de la renta debe llevar a los más curiosos paralogismos. Puesto que en todos los países antiguos se considera a la propiedad de la tierra como una forma especialmente distinguida de la propiedad, y además su compra como una inversión de capital particularmente segura, el tipo de interés al cual se compra la renta suele ser más bajo que en el caso de otras inversiones de capital que se extienden a través de períodos más bien prolongados, de modo que el comprador de tierras sólo obtiene, por ejemplo, un 4% sobre el precio de compra, mientras que, de otro modo, obtendría un 5% por el mismo capital, o lo que resulta lo mismo, paga más capital por la renta del que pagaría por esa misma entrada anual de dinero en otras inversiones. De allí concluye el señor Thiers en su trabajo malísimo, por lo demás acerca de "La propriété" (reproducción de su discurso contra Proudhon, pronunciado en 1848 en la Asamblea Nacional francesa) [15] el bajo nivel de la renta territorial, mientras que sólo demuestra el elevado de su precio de compra.

La circunstancia de que la renta capitalizada de la tierra se presenta como precio o valor de la tierra, y que por ello la tierra se compre y se venda como cualquier otra mercancía, les sirve a algunos apologistas como justificativo de la propiedad de la tierra, ya que el comprador ha pagado por ella como por cualquier otra mercancía un equivalente, y la mayor parte de la propiedad de la tierra ha cambiado de manos de esta manera. Ese mismo justificativo serviría entonces para la esclavitud, ya que para el esclavista, que ha pagado los esclavos en efectivo, el producido de su trabajo sólo representa el interés del capital invertido en su compra. En general, deducir de la compra y la venta de la renta de la tierra la justificación [804] de su existencia, significa justificar su existencia a partir de su existencia.

Así como resulta importante para el análisis científico de la renta es decir, de la forma económica específica, autónoma, de la propiedad de la tierra sobre la base del modo capitalista de producción el considerarla en forma pura y libre de todos los aditamentos que la falsean y la desdibujan, resulta igualmente importante, por otro lado, para comprender los efectos prácticos de la propiedad de la tierra e incluso para la comprensión de una gran cantidad de hechos que contradicen el concepto y la naturaleza de la renta, y que no obstante se manifiestan como modos de existencia de la misma, el conocer los elementos de los cuales emanan estos enturbiamientos de la teoría.

Por supuesto que, en la práctica, aparece como renta de la tierra todo cuanto le paga el arrendatario al terrateniente en forma de arriendo a cambio de la autorización para cultivar el suelo. Cualesquiera que sean las partes constitutivas de este tributo, cualesquiera que sean las fuentes de las que provenga, tiene

en común con la renta del suelo propiamente dicha que el monopolio de una porción del planeta capacita al terrateniente para percibir el tributo, para imponer esa tasa. Tiene en común con la renta propiamente dicha que determina el precio del suelo, el cual, como ya se demostrara anteriormente, no es otra cosa que el ingreso capitalizado del arrendamiento del suelo.

Ya hemos visto que el interés por el capital incorporado a la tierra puede constituir uno de tales componentes extraños de la renta, el cual, en el curso del desarrollo económico, debe configurar una adición constantemente creciente al monto global de las rentas [16] de un país. Pero al margen de este interés es posible que bajo el arriendo se oculte en parte y en ciertos casos incluso en forma total, es decir, en el caso de ausencia total de la renta del suelo propiamente dicha, y por ende en el de una falta real de valor de la tierra una deducción, sea de la ganancia media, sea del salario normal, o de ambos a la vez. Esa parte, tanto de la ganancia como del salario, aparece aquí en la figura de la renta, porque en lugar de caer en manos del capitalista industrial o del asalariado, como sería lo normal, le es abonada al terrateniente en la forma de arriendo. Económicamente hablando, ni una parte ni la otra configuran renta de la tierra; pero en la [805] práctica constituye un ingreso del terrateniente, una valorización económica de su monopolio, exactamente de la misma manera que la renta del suelo propiamente dicha, e influye sobre el precio de la tierra de manera igualmente determinante que la renta.

No hablamos aquí de situaciones en las cuales la renta de la tierra el modo de la propiedad de la tierra correspondiente al modo capitalista de producción existe formalmente sin que exista el propio modo capitalista a producción, sin que el propio arrendatario sea un capitalista industrial o que su modo de cultivo sea capitalista. Tal es el caso, por ejemplo, en Irlanda. Allí, el arrendatario es, término medio, un pequeño campesino. Lo que le abona al terrateniente en concepto de arriendo a menudo absorbe no sólo una parte de su ganancia, es decir de su propio plustrabajo, al cual tiene derecho en cuanto propietario de sus propios instrumentos de trabajo, sino también una parte del salario normal que en otras condiciones obtendría por la misma cantidad de trabajo. Además, el terrateniente, que en este caso no hace nada en absoluto en favor del mejoramiento del suelo, le expropia su pequeño capital que en su mayor parte el arrendatario incorpora a la tierra mediante su propio trabajo exactamente de la misma manera en que lo haría un usurero en condiciones similares. Sólo que el usurero, cuando menos, arriesga su propio capital en esta operación. Este constante despojo constituye el objeto de la reyerta acerca de la legislación rural irlandesa [a], que, en esencia, desemboca en que al terrateniente que rescinde el arrendamiento debe obligársele a indemnizar al arrendatario por las mejora introducidas por éste en el suelo o por el capital incorporado a la tierra [17]. A esto, Palmerston solía responde cínicamente: "La Cámara de los Comunes es una cámara de terratenientes".

Tampoco hablaremos de las condiciones excepcionales en las que incluso en países de producción capitalista, el terrateniente puede forzar la obtención de un elevado arriendo, que no guarda proporción alguna con el producto [806] de la tierra, como por ejemplo en los distritos industriales ingleses el arrendamiento de minúsculas parcelas a obreros fabriles, para ser destinadas a pequeños huertos o para practicar en ellas la agricultura, a la manera de aficionados, durante las horas libres. ("Reports of Inspectors of Factories").

Hablamos de la renta agrícola en países de producción capitalista desarrollada. Entre los arrendatarios ingleses, por ejemplo, se encuentra cierto número de pequeños capitalistas que por educación, formación, tradición, competencia y otras circunstancias están destinados y obligados a invertir su capital en la agricultura como arrendatarios. Están obligados a contentarse con menos que la ganancia media, y a ceder una parte de la misma, en la forma de renta, al terrateniente. Es ésta la única condición bajo la cual

se les permite invertir su capital en la tierra, en la agricultura. Puesto que en todas partes los terratenientes ejercen una influencia significativa preponderante, inclusive, en el caso de Inglaterra sobre la legislación, puede explotarse tal influencia para estafar a toda la clase de los arrendatarios. Las leyes cerealeras de 1815, por ejemplo un impuesto sobre el pan, confesamente aplicado al país para asegurarles a los terratenientes ociosos la continuidad de sus rentas, acrecidas de manera inmensa durante la guerra antijacobina [18] por cierto tuvieron el efecto salvo durante algunos años de cosechas excepcionales de mantener los precios de los productos agrícolas por encima del nivel al que hubiesen descendido en caso de una libre importación de granos. Pero no dieron el resultado de mantener los precios en el nivel decretado por los terratenientes legisladores a la manera de precios normales, a fin de que constituyesen el límite legal para la importación de cereales extranjeros. Bajo la impresión de estos precios normales, sin embargo, se celebraron los contratos de arrendamiento. En cuanto se esfumó la ilusión, se confeccionó una nueva ley con nuevos precios normales, que no eran, asimismo, más que la expresión impotente de la codiciosa fantasía terrateniente, como los anteriores. De esa manera se estafó a los arrendatarios desde 1815 hasta el decenio de 1830. De ahí provino, durante toda esa época, el tema constante de la agricultural distress [crisis agrícola]. A ello se debe, durante este período, la expropiación y [807] ruina de toda una generación de arrendatarios y su sustitución por una nueva clase de capitalistas [19].

Pero un hecho mucho más general e importante lo constituye la reducción del salario del obrero agrícola propiamente dicho por debajo de su nivel medio normal; que al trabajador se le sustrae una parte del salario, la cual constituye un componente del arriendo, y de ese modo, bajo la máscara de la renta del suelo, afluye hacia el terrateniente en lugar de hacerlo hacia el obrero. Este caso se da en forma general, por ejemplo, en Inglaterra y Escocia, con excepción de algunos condados de ubicación favorable. Los trabajos de las comisiones investigadoras parlamentarias acerca del nivel del salario [20] "Reports respecting Grain, and the Corn Laws, viz.: First and Second Reports from the Lords Committee, Appointed to enquire into the State of the Growth, Commerce and Consumption of Grain, and All Laws relating thereto;..." Ordered, by the House of Commons, to be printed, 23 November 1814. 807., instauradas en Inglaterra antes de la promulgación de las leyes cerealeras trabajos que hasta el presente constituyen las contribuciones más valiosas y casi totalmente inexplotadas a la historia del salario en el siglo XIX, y al mismo tiempo una picota erigida para sí mismas por la aristocracia y la burguesía inglesas, demostraron hasta la evidencia, por encima de cualquier duda, que las elevadas tasas de renta y el correspondiente aumento del precio de la tierra durante la guerra antijacobina en parte sólo se debían a la deducción del salario y la depresión de éste incluso por debajo del mínimo físico; es decir, que se originaban en el hecho de pagarle una parte del salario normal al terrateniente. Diversas circunstancias, entre otras la depreciación del dinero, el manejo de las leyes de indigentes en los distritos agrícolas, etc., habían posibilitado esta operación, al mismo tiempo que los ingresos de los arrendatarios aumentaban enormemente y que los terratenientes se enriquecían de un modo fabuloso. Más aún, uno de los argumentos principales para la adopción de las leyes cerealeras, tanto por parte de los arrendatarios como de los terratenientes, fue el de que era físicamente imposible reducir aún más el salario de los jornaleros rurales. Esta situación no se alteró en lo esencial, y en Inglaterra, al igual que en todos los países europeos, una parte del salario normal [808] sigue ingresando, como antes, a la renta de la tierra. Cuando el conde Shaftesbury, entonces lord Ashley, uno de los aristócratas filántropos, se conmovió tan extraordinariamente por la situación de los obreros fabriles ingleses, convirtiéndose en su portavoz parlamentario durante la agitación por las diez horas, los voceros de los industriales publicaron, por

venganza, una estadística acerca del salario de los jornaleros agrícolas en las aldeas que le pertenecían (véase tomo I, capítulo XXIII, 5, e; [\[b\]](#) El proletariado agrícola británico), la cual demostraba claramente que una parte de la renta de la tierra de este filántropo consiste únicamente en el despojo que consuman para él sus arrendatarios en el salario de los obreros agrícolas. Esta publicación también resulta interesante porque los hechos que en ella se hallan contenidos pueden situarse audazmente junto a los peores que hayan sido revelados por las comisiones de 1814 y 1815. Cada vez que las circunstancias obligan a un aumento momentáneo en el salario de los jornaleros agrícolas, resuena también el clamor de los arrendatarios, en el sentido de que la elevación del salario a su nivel normal, tal como rige en los restantes ramos de la industria, sería imposible y tendría que arruinarlos de no producirse una rebaja simultánea de la renta. Aquí se halla contenida, pues, la confesión de que, bajo el nombre de renta de la tierra, se practica un descuento al salario por parte de los arrendatarios, quienes les abonan ese dinero a los terratenientes. Entre 1849 y 1859, por ejemplo, aumentó en Inglaterra el salario de los obreros agrícolas a causa de una confluencia de circunstancias avasalladoras tales como el éxodo de Irlanda, que cortó la provisión de trabajadores agrícolas desde esa isla, una extraordinaria absorción de la población rural por la industria fabril, la demanda bélica de soldados, una extraordinaria emigración hacia Australia y los Estados Unidos (California), así como otros motivos que no es del caso mencionar aquí. Al mismo tiempo, y con excepción de las cosechas desfavorables de 1854-1856, los precios medios de los cereales disminuyeron durante ese período en más de un 16%. Los arrendatarios clamaban por una rebaja de las rentas. Lo lograron en casos aislados. Pero en general fracasaron con esta exigencia. Acudieron a la rebaja de los costos de producción, entre [\[809\]](#) otros recursos mediante la introducción masiva del vapor locomóvil y de nuevas maquinarias, que en parte sustituyeron a los caballos, desplazándolos de la economía, pero ue en parte también provocaron, mediante la liberación de jornaleros agrícolas, una sobrepoblación artificial y, por ende, una nueva reducción del salario. Y ello ocurrió a pesar de la disminución relativa general de la población rural durante este decenio, en comparación con el crecimiento de la población global y a pesar de la disminución absoluta de la población rural en algunos distritos dedicados pura y exclusivamente a la agricultura ^f[\[f\]](#). Asimismo decía Fawcett, a la sazón profesor de economía política en Cambridge, fallecido en 1884 como director general de correos, en el Social Science Congress, el 12 de octubre de 1865 [\[21\]](#): "Los jornaleros agrícolas comenzaron a emigrar, y los arrendatarios empezaron a quejarse de que no estaban en condiciones de pagar rentas tan elevadas como solían hacerlo, porque el trabajo se encarecía a causa de la emigración". Por consiguiente, aquí la renta elevada se identifica directamente con el salario bajo. Y en la medida en que el nivel del precio del suelo está condicionado por esta circunstancia acrecentadora de la renta, el acrecentamiento del valor de la tierra es idéntico a la desvalorización del trabajo, el alto nivel del precio de la tierra es igual al bajo nivel del precio del trabajo.

Otro tanto vale para el caso de Francia. "El arriendo aumenta porque, por un lado, aumenta el precio del pan, del vino, de la carne, de las hortalizas y de las frutas, mientras que por el otro permanece inalterado el precio del trabajo. Si las gentes de edad comparasen las cuentas de sus padres, retro trayéndonos aproximadamente en 100 años, hallarían que por entonces el precio de una jornada de trabajo en la Francia rural era exactamente el mismo que hoy. El precio de la carne se ha triplicado desde entonces... ¿quién es la víctima de este trastocamiento? ¿Lo es el rico, propietario del arrendamiento, o el pobre que lo trabaja?... El aumento de los arriendos es la demostración de una calamidad pública." [\[810\]](#) ("Du mécanisme de la société en France et en Angleterre". Par M. Rubichon. 2ª ed., París, 1837, p. 101.) Ejemplos de renta como consecuencia de la deducción practicada sobre la ganancia media, por una parte,

y sobre el salario medio, por la otra:

El anteriormente citado Morton [22], agente inmobiliario e ingeniero agrónomo, dice que en muchas regiones se ha efectuado la observación de que la renta de los grandes arrendamientos es menor que la de los pequeños, porque "la competencia por estos últimos es habitualmente mayor que por los primeros, y porque los pequeños arrendatarios, que rara vez están en condiciones de lanzarse a algún otro negocio que a la agricultura, a menudo están dispuestos a pagar una renta de la cual ellos mismos saben que es demasiado elevada, urgidos por la necesidad de hallar una ocupación más apropiada". (John L. Morton, "The Resources of Estates", Londres, 1858, p. 116.)

Sin embargo, esta diferencia se estaría esfumando paulatinamente en Inglaterra, con lo cual mucho tiene que ver, en su opinión, la emigración que se produce precisamente entre la clase de los pequeños arrendatarios. El mismo Morton brinda un ejemplo en el cual ingresa a la renta de la tierra, con toda evidencia, la deducción practicada al salario del arrendatario, y por consiguiente, con mayor certeza aún, al de la gente que éste ocupa. Ello ocurre en los arrendamientos inferiores a los 70-80 acres (30-34 hectáreas) [c], que no pueden sostener un arado de doble tiro.

"Si el arrendatario no trabaja con sus propias manos y con la misma diligencia que cualquier trabajador, no puede subsistir en su finca. Si deja en manos de sus hombres la ejecución del trabajo y se limita a supervisarlos únicamente, es más que probable que muy pronto descubra que no está en condiciones de pagar su renta" (loc. cit., p. 118). De allí concluye Morton que, si los arrendatarios de la comarca no son muy pobres, las fincas arrendadas no deben ser inferiores a los 70 acres, de modo que el arrendatario pueda mantener de dos a tres caballos.

[811] He aquí la extraordinaria sapiencia del señor Léonce de Lavergne, "Membre de l'Institut et de la Société Centrale d'Agriculture". En su "Economie rurale de l'Angleterre" (citada según la traducción inglesa, Londres, 1855) realiza la siguiente comparación entre los rendimientos anuales de los vacunos, animales que trabajan en Francia, pero no así en Inglaterra porque en ese país los sustituyen los caballos (p. 42):

Francia

Leche..... £ 4 millones
Carne..... £ 16 millones
Trabajo..... £ 8 millones

£ 28 millones

Inglaterra

Leche..... £ 16 millones
Carne..... £ 20 millones
Trabajo.....

£ 36 millones

Pero en este caso el producto más elevado surge porque, según sus propios datos, la leche es en Inglaterra dos veces más cara que en Francia, mientras que supone los mismos precios para la carne en ambos países (p. 35); por consiguiente, el producto lácteo inglés se reduce a 8 millones de libras esterlinas, y el producto global a 28 millones de libras esterlinas como en Francia. De hecho resulta algo fuerte el que el señor Lavergne incluya simultáneamente en su cálculo las masas de producto y las diferencias de precio, de modo que si Inglaterra produce ciertos artículos a mayor precio que Francia lo cual, a lo sumo, significa mayor ganancia para arrendatarios y terratenientes ello aparece como una ventaja de la

agricultura inglesa.

El señor Lavergne no sólo conoce los éxitos económicos de la agricultura inglesa, sino que también cree en los prejuicios de los arrendatarios y terratenientes ingleses, como lo demuestra en la p. 48:

"Habitualmente hay una gran desventaja vinculada a las plantaciones cerealeras... que agotan el terreno sobre el cual se asientan". El señor Lavergne no sólo cree que otros vegetales no producen tal efecto, sino también que las plantas forrajeras y las de raíces comestibles enriquecen el suelo: "Las plantas forrajeras extraen de la atmósfera los elementos principales de [812] su crecimiento, mientras que le devuelven a la tierra más de lo que extraen de ella; por lo tanto contribuyen, en forma directa así como mediante su transformación en abono animal, doblemente a reparar el daño causado por los cereales y por otras cosechas esquilmanas; por ello constituye un principio el de alternar, cuando menos, esas cosechas; en esto consiste la Norfolk rotation" (pp. 50, 51).

No sorprende que el señor Lavergne, quien cree estas consejas del ambiente rural inglés, crea asimismo que, desde la derogación de los aranceles cerealeros, el salario de los jornaleros agrícolas ingleses ha perdido su anormalidad anterior. Véase lo que hemos dicho anteriormente a este respecto en el tomo I, capítulo XXIII, 5, pp 701-729 [d]. Pero examinemos aún el discurso del señor John Bright pronunciado en Birmingham el 13 de diciembre de 1865. Luego de hablar de los 5 millones de familias que no están representadas de ningún modo en el parlamento, prosigue: "Entre ellos hay en el Reino Unido un millón, o mejor dicho más de un millón, que figuran en la desdichada lista de los paupers [indigentes]. Hay otro millón que aún se mantiene apenas por encima del pauperismo, pero que está permanentemente en peligro de convertirse asimismo en paupers. Su situación y sus perspectivas no son más favorables. Contemplad ahora las ignorantes capas inferiores de esta parte de la sociedad. Considerad su situación abyecta, su pobreza, sus padecimientos su total desesperanza. Incluso en los Estados Unidos, incluso en los estados sureños durante el imperio de la esclavitud, todo negro creía aún que alguna vez le tocaría un año de jubileo [23]. Pero para esta gente, para esta masa de los estratos inferiores de nuestro país no existe y estoy aquí para decirlo ni la creencia en mejoramiento alguno, ni siquiera la aspiración de que ello ocurra. ¿Habéis leído últimamente en los diarios un suelto acerca de John Cross, un jornalero agrícola de Dorsetshire? Trabajaba 6 días por semana, tenía un excelente certificado extendido por su empleador, para quien había laborado durante 24 años por un salario semanal de 8 chelines. John Cross debía mantener con este salario una familia de 7 hijos en su cabaña. Para procurarle calor a su mujer enfermiza y a su niño de pecho tomó [813] legalmente hablando, creo que la robó una valla de madera por valor de 6 peniques. Por ese delito, los jueces de paz lo condenaron a 14 ó 20 días de cárcel. Puedo deciros que pueden hallarse en todo el país muchos miles de casos como el de John Cross, y especialmente en el sur, y que su situación es tal que hasta el presente ni el investigador más concienzudo ha estado en condiciones de resolver el misterio de cómo consiguen mantener unidos cuerpo y alma. Y ahora echad una mirada a todo el país y contemplad esos 5 millones de familias y la situación desesperante de ese estrato de las mismas. ¿No puede decirse, en verdad, que la gran mayoría de la nación, excluida del sufragio, trabaja y brega penosamente, día tras día, y casi no conoce el reposo? Comparadla con la clase dominante aunque si lo hago yo, se me acusará de comunismo... pero comparad esa gran nación que se mata trabajando y que carece del voto, con la parte que puede considerarse como las clases dominantes. Observad su riqueza, su ostentación, su lujo. Observad su fatiga pues también entre ellos hay fatiga, pero se trata de la fatiga de la saciedad y observad cómo corren presurosos de un lado a otro, como si lo único que importara fuese descubrir nuevos placeres". ("Morning Star", 14 de diciembre de 1865.) [24].

En lo que sigue se demuestra cómo se confunden el plus trabajo, y por ende el plus producto en general, con la renta de la tierra, esa parte del plus producto cualitativa y cuantitativamente determinada en forma específica, cuando menos sobre la base del modo capitalista de producción. La base natural del plus trabajo en general, es decir una condición natural sin la cual no es posible, es la de que la naturaleza conceda los medios de subsistencia necesarios sea en productos agrícolas, tanto vegetales como animales, sea en materia de pesquería, etc. al emplearse un tiempo de trabajo que no devore la jornada laboral íntegra. Esta productividad natural del trabajo agrícola (en el cual se incluye aquí el mero trabajo de recolección, caza, pesca o ganadería) constituye la base de todo plus trabajo, del mismo modo que cualquier trabajo se halla orientado, en primera instancia y originariamente, hacia la apropiación y producción de alimentos. (En los climas fríos, los animales suministran al mismo tiempo su piel como abrigo; además, viviendas rupestres, etc.)

[814] La misma confusión entre plus producto y renta de la tierra se halla expresada de otra manera por el señor Dove [\[25\]](#). Originariamente, el trabajo agrícola y el trabajo industrial no se hallan separados entre sí; el segundo se suma al primero. El plus trabajo y el plus producto de la tribu, comunidad doméstica o familia que practican la agricultura comprenden trabajo tanto agrícola como industrial. Ambos corren paralelos. La caza, la pesca o la agricultura son imposibles sin los instrumentos correspondientes. El tejido, el hilado, etc., se practican por vez primera como trabajos agrícolas subsidiarios. Hemos demostrado anteriormente, que así como el trabajo del obrero individual se divide en trabajo necesario y plus trabajo, del mismo modo puede dividirse el trabajo global de la clase obrera de tal manera que la parte que produce los medios de subsistencia totales para la clase obrera (inclusive los medios de producción requeridos para ello) desempeña el trabajo necesario para toda la sociedad. El trabajo efectuado por toda la parte restante de la clase obrera puede ser considerado como plus trabajo. Pero el trabajo necesario de ningún modo comprende solamente trabajo agrícola, sino también el trabajo que produce todos los productos restantes que ingresan necesariamente en el consumo medio del obrero. También los unos sólo efectúan, socialmente hablando, trabajo necesario, porque los otros sólo ejecutan plus trabajo, y viceversa. Esto no es otra cosa que una división del trabajo entre ellos. Otro tanto ocurre con la división del trabajo entre obreros agrícolas y obreros industriales en general. Al carácter puramente industrial del trabajo por un lado le corresponde el carácter puramente agrícola por el otro. Este trabajo puramente agrícola no es en modo alguno natural, sino que a su vez es un producto, y por cierto que muy moderno, que de ninguna manera se ha alcanzado en todas partes, del desarrollo social y corresponde a una fase muy determinada de la producción. De la misma manera que una parte del trabajo agrícola se objetiva en productos que sólo sirven para fines suntuarios o bien constituyen materias primas para industrias, pero que de ningún modo entran en la alimentación, y menos aún en la alimentación de las masas, por otro lado una parte del trabajo industrial se objetiva en productos que sirven para los medios de consumo necesarios, tanto de los obreros agrícolas como de los no **[815]** agrícolas. Es un error entender este trabajo industrial desde el punto de vista social como plus trabajo. En parte es trabajo tan necesario como la parte necesaria del trabajo agrícola. También es sólo la forma autonomizada de una parte del trabajo industrial, que anteriormente se hallaba ligado, de una manera natural, al trabajo agrícola, un complemento recíproco necesario del trabajo puramente agrícola, ahora separado de aquél. (Considerado desde un punto de vista puramente material, 500 tejedores mecánicos producen, por ejemplo, una cantidad mucho mayor de tejido excedentario, es decir más del que se requiere para su propia vestimenta.)

Por último, al considerar las formas en que se manifiesta la renta de la tierra, es decir el arriendo abonado

al terrateniente bajo el título de renta a cambio de la utilización del suelo, sea con fines productivos o de consumo, cabe sostener que el precio de aquellas cosas que no tienen un valor intrínseco, es decir que no son el producto del trabajo, como la tierra, o que por lo menos no pueden ser reproducidos mediante el trabajo, como las antigüedades, las obras de arte de determinados maestros, etc., puede ser determinado por combinaciones sumamente fortuitas. Para vender una cosa, todo cuanto hace falta es que la misma sea monopolizable y enajenable.

Hay tres errores principales que deben evitarse al tratar la renta de la tierra y que enturbian su análisis.

1) La confusión entre las diversas formas de la renta correspondientes a las diversas fases de desarrollo del proceso social de producción.

Cualquiera que sea la forma específica de la renta, todos sus tipos tienen en común el hecho de que la apropiación de la renta es la forma económica en la cual se realiza la propiedad de la tierra, y que, por su parte, la renta de la tierra presupone una propiedad de la tierra, la propiedad de determinados individuos sobre determinadas porciones del planeta, así sea el propietario la persona que representa a la colectividad, como en el Asia, Egipto, etc., o si esa propiedad del suelo es sólo un atributo accidental de la propiedad de determinadas personas sobre las personas de los productores directos, como ocurría en [816] el sistema de la esclavitud o de la servidumbre, o se trate de la propiedad privada pura de no productores sobre la naturaleza, un mero título de propiedad del suelo, o, finalmente, trátase de una relación para con el suelo, la cual, como en el caso de los colonos y pequeños campesinos terratenientes, parece hallarse directamente comprendida dentro del trabajo aislado y socialmente no desarrollado en la apropiación y producción de los productos de determinadas porciones de tierra por parte de los productores directos.

Este carácter común de las diversas formas de la renta el de ser realización económica de la propiedad de la tierra, de la ficción jurídica en virtud de la cual diversos individuos oseen con exclusividad determinadas partes del planeta hace que se pasen por alto las diferencias.

2) Toda renta de la tierra es plusvalor, producto de plustrabajo. Es directamente plusproducto, aún, en su forma sin desarrollar, la renta en especie. De ahí el error de que la renta correspondiente al modo capitalista de producción, renta que siempre es un excedente sobre la ganancia, es decir sobre una parte de valor de la mercancía que de por sí se compone de plusvalor (plustrabajo), de ahí el error, decíamos, de que ese componente peculiar y específico del plusvalor se explique por el mero hecho de explicar las condiciones generales de la existencia del plusvalor y de la ganancia en general. Estas condiciones son las siguientes. Los productores directos deben trabajar por encima del tiempo requerido para la reproducción de su propia fuerza de trabajo, de sí mismos. Deben ejecutar plustrabajo en general. Ésta es la condición subjetiva. Pero la condición objetiva es que también puedan ejecutar plustrabajo; que las condiciones naturales sean de tal índole, que una parte de su tiempo de trabajo disponible baste para su reproducción y autoconservación en tanto productores, que la producción de sus medios de subsistencia necesarios no consuma toda su fuerza de trabajo. La fertilidad de la naturaleza constituye aquí un límite, un punto de partida, una base. Por otra parte el desarrollo de la fuerza productiva social del trabajo de los productores directos constituye el otro. Considerado en forma más exhaustiva, puesto que la producción de los alimentos constituye la condición primordialísima de su vida y de toda producción en general, el trabajo empleado en esta [817] producción es decir, el trabajo agrícola en el sentido económico más amplio debe ser suficientemente productivo como para que todo el tiempo de trabajo disponible no se absorba en la producción de alimentos para los productores directos, es decir, que sea posible el plustrabajo agrícola, y por ende el plusproducto agrícola. Desarrollando más el concepto, que el trabajo

agrícola global trabajo necesario y plustrabajo de una parte de la sociedad baste para producir los alimentos necesarios para toda la sociedad, o sea también para los obreros no agrícolas, es decir, que sea posible esta gran división del trabajo entre agricultores e industriales, y asimismo entre aquellos agricultores que producen alimentos, y los que producen materias primas. Pese a que el trabajo de los productores directos de alimentos para sí mismos se divide en trabajo necesario y plustrabajo, sólo constituye de ese modo, con relación a la sociedad, el trabajo necesario requerido para la producción de los alimentos. Por lo demás, otro tanto se produce en la división del trabajo en el seno de la sociedad toda, a diferencia de la división del trabajo dentro de un taller en particular. Es la división del trabajo necesario para la producción de artículos peculiares, para la satisfacción de una necesidad en particular de la sociedad con respecto a determinados artículos en particular. Si esta división es proporcional, los productos de los diversos grupos se venderán a sus respectivos valores (y en un momento ulterior del desarrollo, a sus precios de producción), pero a precios que, determinados por leyes generales, constituyen modificaciones de esos valores o precios de producción, según el caso. De hecho es la ley del valor, tal como se impone no con relación a las mercancías o artículos en particular, sino a los productos globales originados en cada una de las esferas sociales particulares de la producción, autonomizadas en virtud de la división del trabajo, de modo que no sólo se emplea únicamente el tiempo de trabajo necesario para cada mercancía, sino que sólo se emplea la cantidad proporcional necesaria del tiempo de trabajo social global en los diversos grupos. Pues lo que sigue siendo condición es el valor de uso. Pero si el valor de uso de una mercancía en particular depende de que la misma satisfaga, de por sí, una necesidad, en el caso de la masa social de los productos de esa mercancía depende de que la misma sea adecuada a la necesidad social cuantitativamente **[818] determinada de cada tipo de producto en particular, y por ello el trabajo se halla proporcionalmente distribuido entre las diversas esferas de la producción en la proporción de estas necesidades sociales, que se hallan cuantitativamente circunscritas. (Incorporar la consideración de este punto al tratar la distribución del capital entre las diversas esferas de la producción.) La necesidad social, es decir el valor de uso elevado a la potencia social aparece aquí como determinante de la cuota del tiempo global de trabajo social correspondiente a las diversas esferas de la producción en particular. Pero sólo se trata de la misma ley que se manifiesta ya en la mercancía individual, a saber, la de que su valor de uso es un supuesto de su valor de cambio, y por ende de su valor. Este punto sólo tiene que ver con la relación entre trabajo necesario y plustrabajo en la medida en que al afectar esta proporción no pueda realizarse el valor de la mercancía, y por ende tampoco el plusvalor que en ella se encierra. Por ejemplo, supongamos que se hayan producido, proporcionalmente demasiadas telas de algodón, aunque en este producto global de telas sólo se realiza el tiempo de trabajo necesario para ello bajo las condiciones dadas. Pero en general se ha desembolsado demasiado trabajo social en este ramo particular, es decir, que una parte del producto es inútil. Por eso, la totalidad sólo se vende como si hubiese sido producida en la proporción necesaria. Esta limitación cuantitativa de las cuotas, aplicables a las diversas esferas en particular de la producción, del tiempo social de trabajo, sólo constituye la expresión ulteriormente desarrollada de la ley del valor en general, pese a que el tiempo de trabajo necesario implica aquí un sentido diferente. Sólo una determinada cantidad del mismo resulta necesaria para la satisfacción de las necesidades sociales. La limitación se produce aquí en virtud del valor de uso. Bajo las condiciones de producción dadas, la sociedad sólo puede utilizar determinada cantidad de su tiempo global de trabajo para esta clase de producto en particular. Pero las condiciones subjetivas y objetivas de plustrabajo y de plusvalor en**

general nada tienen que ver con la forma determinada tanto de la ganancia como de la renta. Tienen validez para el plusvalor en cuanto tal, cualquiera que sea la forma particular que adopte. Por ello, no explican la renta de la tierra. [819]

3) Precisamente en el caso de la valorización económica de la propiedad de la tierra, en el desarrollo de la renta del suelo, se manifiesta como cosa particularmente característica el hecho de que su monto no esté determinado en modo alguno por la intervención de su receptor, sino por el desarrollo del trabajo social, desenvolvimiento que no depende de lo que haga ese receptor y en el cual éste no participa en absoluto. Por ello se entiende fácilmente como característica de la renta (y del producto agrícola en general) lo que, sobre la base de la producción de mercancías, y más precisamente de la producción capitalista que es producción mercantil en toda su extensión es común a todos los ramos de la producción y a todos sus productos.

El nivel de la renta del suelo (y con ella del valor del suelo) se desarrolla en el curso del desarrollo social como resultado del trabajo social global. Por una parte, con ello se amplía el mercado y la demanda de productos del agro, mientras que por la otra aumenta directamente la demanda de la propia tierra, en cuanto condición de producción competitiva para todos los ramos posibles de la actividad, y no solamente para el agrícola. Además, la renta, y con ella el valor del suelo, para hablar sólo de la renta agrícola propiamente dicha, se desarrolla con el mercado para el producto de la tierra, y por consiguiente con el crecimiento de la población no agrícola, con su necesidad y su demanda, en parte de alimentos, en parte de materias primas. Es propio de la naturaleza del modo capitalista de producción el que éste reduzca de continuo la población consagrada a la agricultura en proporción a la población no agrícola, puesto que en la industria (en el sentido más estricto de la palabra) el aumento del capital constante, en proporción al variable, está ligado al crecimiento absoluto aunque se trate de una disminución relativa del capital variable mientras que en la agricultura disminuye de manera absoluta el capital variable que se requiere para la explotación de una porción determinada de terreno, es decir que dicho capital sólo puede aumentar en la medida en que se cultiven nuevas tierras, pero esto a su vez presupone nuevamente un crecimiento mayor aún de la población no agrícola.

De hecho, no nos hallamos aquí en presencia de un fenómeno característico de la agricultura y de sus productos. Por el contrario, el mismo, basándonos en la producción [820] mercantil y en su forma absoluta, la producción capitalista, tiene vigencia para todos los demás ramos de la producción y productos.

Esos productos son mercancías, valores de uso que poseen un valor de cambio, y precisamente un valor de cambio realizable, transformable en dinero, sólo en la proporción en que otras mercancías constituyen un equivalente para ellos, en que otros productos los enfrenta como mercancías y como valores; es decir, sólo en la medida en que no son producidos como medios de subsistencia directos para sus propios productores, sino como mercancías, como productos que sólo se convierten en valores de uso mediante su transformación en valor de cambio (dinero), mediante su enajenación. El mercado para esas mercancías se desarrolla por medio de la división social del trabajo, la división de los trabajos productivos transforma recíprocamente sus respectivos productos en mercancías, en equivalentes mutuos, los hace servir recíprocamente como mercado. Esto no es, en absoluto, una peculiaridad de los productos agrícolas.

La renta sólo puede desarrollarse como renta dineraria sobre la base de la producción de mercancías, o más exactamente de la producción capitalista, y se desarrolla en la misma medida en que la producción agrícola se convierte en producción de mercancías, es decir, en la misma medida en que la producción no

agrícola se desarrolla autónomamente frente a ella, pues en esa misma medida el producto agrícola se convierte en mercancía, valor de cambio y valor. En la misma medida en que, con la producción capitalista, se desarrolla la producción de mercancías, y por consiguiente la producción de valor, se desarrolla la producción de plusvalor y plusproducto. Pero en la misma medida en que se desarrolla esta última, se desarrolla la capacidad de la propiedad de la tierra de interceptar una parte creciente de ese plusvalor por medio de su monopolio de la tierra, y por consiguiente acrecentar el valor de su renta y el propio precio de la tierra. El capitalista es aún un agente que opera de manera activa y personal en el desarrollo de este plusvalor y de este plusproducto. En cambio, el terrateniente sólo tiene que atrapar la participación en el plusproducto y en el plusvalor, parte que se acrecienta sin su intervención. Eso es lo peculiar de su situación, pero no así el hecho de que el valor de los [821] productos del suelo, y por ende el de la tierra, crezca constantemente en la medida en que se amplíe el mercado para ellos, en que aumente la demanda y con ella el mundo mercantil que se enfrenta al producto del suelo, es decir, en otras palabras, la masa de los productores mercantiles no agrícolas y de la producción mercantil no agrícola. Pero puesto que esto ocurre sin su intervención, en su caso resulta algo específico el hecho de que la masa del valor, la masa del plusvalor y la transformación de una parte de ese plusvalor en renta del suelo dependan del proceso social de producción, del desarrollo de la producción de mercancías en general. De ahí que Dove, por ejemplo, pretenda desarrollar la renta a partir de esto. Sostiene que la renta depende no de la masa del producto agrícola, sino de su valor [26]; mas éste, a su vez, depende de la masa y de la productividad de la población no agrícola. Pero para cualquier otro producto vale el que el mismo sólo se desarrolla como mercancía en parte mediante la masa y en parte mediante la variedad de la serie de otras mercancías que constituyen equivalentes por él. Esto ya se ha demostrado en la exposición general acerca del valor [e]. Por un lado, la capacidad de cambio de un producto depende, en general, de la multiplicidad de las mercancías existentes fuera de él. Por otro lado depende de ello, en especial, la masa en la cual él mismo puede ser producido como mercancía.

Ningún productor, tanto industrial como agrícola, considerado aisladamente, produce valor o mercancía. Su producto sólo se convierte en valor y mercancía en determinado contexto social. En primer lugar, en tanto aparezca como una manifestación de trabajo social, es decir en tanto su propio tiempo de trabajo aparezca como una parte del tiempo de trabajo social en general, en segundo lugar, ese carácter social de su trabajo se presenta como un carácter social impreso a su producto, en su carácter de dinero y en su intercambiabilidad general, determinada por el precio.

De modo que si por una parte, en lugar de explicarse la renta, se explica el plusvalor o, en una versión más limitada aún, el plusproducto en general, por la otra se [822] comete aquí el error de atribuir con exclusividad a los productos agrícolas un carácter que les corresponde a todos los productos en cuanto mercancías y valores. A esto se le da un carácter aún más superficial cuando se retrograda desde la determinación general del valor a la realización de determinado valor mercantil. Toda mercancía sólo puede realizar su valor dentro del proceso de circulación, y el hecho de si lo realiza, así como la medida en que ello ocurre, depende en cada caso de las condiciones del mercado.

Resulta, en consecuencia, que lo peculiar de la renta de la tierra no es que los productos agrícolas se desarrollen para convertirse en valores y lo hagan en cuanto tales, esto es, que enfrenten a las otras mercancías en carácter de mercancías, y que los productos no agrícolas los enfrenten en carácter de mercancías, o que se desarrollen como expresiones particulares del trabajo social. Lo peculiar es que, con las condiciones dentro de las cuales los productos agrícolas se desarrollan como valores (mercancías) y con las condiciones de la realización de sus valores, se desenvuelva asimismo la facultad de la propiedad

de la tierra de apropiarse de una parte creciente de estos valores creados sin su participación, que una parte creciente del plusvalor se transforme en renta de la tierra.

[1]

Adam Smith, "An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations". Aberdeen-Londres, 1848, pp. 105-116. Véase, sobre la teoría de la renta de Adam Smith, el capítulo que le dedica Marx en el cuarto tomo de "El Capital" ("Theorien über den Mehrwert", "MEW", t. XXVI, pp. 341-374). Dicho capítulo comienza precisamente por una breve referencia a la tesis de Smith según la cual la renta de los medios de subsistencia más importantes determina las demás rentas agrícolas (el economista inglés exceptúa el cultivo del arroz, porque las tierras que se le destinan no se pueden convertir en pasturas o trigales). 792.

[2] 26 Nada puede ser más curioso que el desarrollo que hace Hegel de la propiedad privada de la tierra. El hombre, en cuanto persona, debe dar realidad a su voluntad en cuanto el alma de la naturaleza exterior, y por ende tomar posesión de esa naturaleza en cuanto su propiedad privada. Si éste es el destino de "la persona", del hombre en cuanto persona, se deduciría que todo hombre debe ser terrateniente a fin de realizarse como persona. La propiedad privada libre de la tierra un producto sumamente moderno no es, según Hegel, una relación social determinada, sino una relación del hombre en cuanto persona con la "naturaleza", el "derecho absoluto de apropiación del hombre sobre todas las cosas". (Hegel, "Philosophie des Rechts", Berlín, 1840, p. 79.) Por lo pronto está claro que la persona individual no puede afirmarse como propietario en virtud de su "voluntad" frente a la voluntad ajena que también pretende corporificarse en el mismo jirón del planeta. Para ello hacen falta cosas totalmente diferentes que la buena voluntad. Además, no resulta posible ver, en absoluto, dónde se fija "la persona" el límite de la realización de su voluntad, si la existencia de su voluntad se realiza en un país entero o si necesita todo un montón de países para, mediante su apropiación, "manifestar la soberanía de mi voluntad con respecto a la cosa" [p. 80]. Aquí Hegel naufraga irremediabilmente. "La toma de posesión es de índole totalmente singular; no tomo en posesión más de lo que toco con mi cuerpo, pero la segunda cuestión es, al mismo tiempo, que las cosas exteriores tienen una mayor extensión que la que puedo abarcar. Al tener algo así en mi posesión, también hay otra cosa vinculada con ello. Ejercicio la toma de posesión mediante mi mano, pero el ámbito de influencia de la misma puede ampliarse" (pp. 90, 91). Pero, a su vez, hay otra cosa que se halla vinculada con aquella otra cosa, y de ese modo desaparece el límite de hasta dónde debe volcarse sobre el suelo mi voluntad en cuanto alma. "Si poseo algo, la razón de inmediato pasa a considerar que es mío no sólo lo que poseo directamente, sino también lo que está vinculado con ello. Aquí, el derecho positivo debe efectuar sus verificaciones, pues a partir del concepto nada más puede deducirse ya" (p. 91). Es ésta una confesión extraordinariamente ingenua por parte "del concepto", y demuestra que el concepto, que de antemano comete el error de considerar absoluta una idea jurídica de la propiedad de la tierra muy determinada y perteneciente a la sociedad burguesa, no comprende "nada" acerca de las configuraciones reales de esta propiedad de la tierra. Al mismo tiempo, contiene la confesión de que, con el cambio de las necesidades del desarrollo social vale decir, económico el "derecho positivo" puede y debe cambiar sus verificaciones.

[3] Siervos ligados a la tierra o al señor (Hörigen, Leibeigenen).- Como ya hemos señalado respecto a pasajes de los libros I y II de "El Capital", no siempre es posible establecer una distinción neta entre

Hörig y Leibeigen. Pero en general, mientras que el primero era glebæ adscriptus (no podía ser enajenado sin la tierra, ni la tierra sin él), el segundo a veces no lo era, lo ligaba al señor una relación de dependencia de tipo personal. Cfr. el ilustrativo pasaje del capítulo XLVII de este mismo tomo (p. 1006 en nuestra edición), donde Marx define la Hörigkeit, "en el sentido propio del término", como "el hallarse ligado a la tierra en cuanto accesorio de la misma". 794.

[4] Sobre la comunidad de la marca véase en el "Apendice y notas complementarias" de Engels, las pp. 1138-39. 794.

[5] 27 Químicos agrícolas totalmente conservadores, como por ejemplo Johnston, admiten que una agricultura realmente racional encuentra barreras insuperables por doquier en la propiedad privada. Otro tanto hacen escritores que son defensores ex professo [por su misma profesión] del monopolio de la propiedad privada en el globo terráqueo, como por ejemplo el señor Charles Comte en una obra en dos tomos que tiene por finalidad especial la defensa de la propiedad privada. "Un pueblo", dice, "no puede alcanzar el grado de bienestar y de poderío resultante de su naturaleza, salvo que cada parte de la tierra que lo alimenta reciba el destino en máxima coincidencia con el interés general. Para dar gran desarrollo a sus riquezas, de ser posible una única voluntad, y sobre todo esclarecida, debería tomar en sus manos la disposición sobre cada parcela en particular de su territorio, haciendo que cada parcela contribuyera a la prosperidad de todas las demás. Pero la existencia de una voluntad semejante... sería incompatible con la división del suelo en propiedades privadas... y con la facultad, concedida a cada propietario, de disponer de manera casi absoluta de su patrimonio" {191}. Johnston, Comte, etc., ante la contradicción entre la propiedad y una agronomía racional, sólo tienen en vista la necesidad de cultivar la tierra de un país como si fuese una unidad. Pero la dependencia del cultivo de los diversos productos agrícolas con respecto a las fluctuaciones de los precios de mercado, y el constante cambio de ese cultivo con tales fluctuaciones de precios, todo el espíritu de la producción capitalista, orientado hacia la ganancia directa e inmediata de dinero, contradice a la agricultura, que debe operar con la totalidad de las condiciones vitales permanentes de las generaciones de seres humanos que se van concatenando. Un ejemplo palmario de ello lo constituyen los bosques, que sólo se explotan a veces y en alguna medida con arreglo al interés general cuando no son de propiedad privada, sino que se hallan sometidos a la administración estatal.

[6] (W) Charles Comte, "Traité de la propriété", t. I. París, 1834, pág. 228. 795.

[7] 28 "Misère de la Philosophie", p. 165. Allí hice el distingo entre terre-matière y terre-capital. "Con nada más que aplicar a tierras ya transformadas en medio de producción nuevas inversiones de capital, se aumenta la tierra-capital sin añadir nada a la tierra-materia, es decir a la extensión de la tierra... La tierra-capital no es más eterna que ningún otro capital... La tierra-capital es un capital fijo, pero el capital fijo también se desgasta al igual que los capitales circulantes".

[8] 29 Digo que "puede" porque bajo ciertas circunstancias este interés resulta regulado por la ley de la renta, pudiendo desaparecer por ello, como por ejemplo en caso de competencia de nuevas tierras de gran fertilidad natural.

[9] 30 Véase James Anderson y Carey {192}.

[10] Adam Anderson, "A Calm Investigation of the Circumstances that have led to the Present Scarcity of Grain in Britain", Londres, 1801, pp. 35-38. Cfr., en "Theorien über den Mehrwert", el apartado "Anderson contra Malthus, la tesis de Anderson sobre la productividad creciente y su influencia sobre la renta diferencial", y en particular el pasaje siguiente: "Anderson, pues, comprende aquí dos fenómenos:

1) que la renta diferencial de los landlords [terratenientes] es en parte el resultado de la fertility agregada artificialmente al suelo por el arrendatario; 2) que esa fertility artificial, luego de cierto lapse of time [lapso] aparece como original productivity [productividad original] del propio soil [suelo], ya que el soil mismo ha sido transformado y el proceso por el que se ha operado esta transformación ha desaparecido, ya no es visible" (op. cit., MEW, t. XXVI, parte II, p. 144). Véase también Henry Carey, "The Past, the Present, and the Future", Filadelfia, 1848, pp. 128-131. Carey compara el suelo con una máquina de vapor, y al comprador del primero con el adquirente de la segunda: "El uno compra una máquina que se mejora por el uso, [...] el otro una máquina que se deteriora con el uso [...] Una es una máquina sobre la cual se puede emplear capital y trabajo con un rendimiento siempre creciente, mientras que en el caso de la segunda no se puede realizar tal inversión". (Citado por Marx en "Theorien...", ed. cit., parte II, pp. 595-671.) 797.

[11] Fruges consumere nati (nacidos para consumir los frutos). En "Epístolas", libro I, epístola 2. v. 27, dice Horacio: "Número somos [esto es, sólo hacemos número] y nacidos para consumir los frutos [de la tierra]". En la traducción castellana de Lorenzo Riber: "Nosotros somos de aquellos que sólo hacemos número y nacidos nada más que para consumir los frutos de la tierra" (Publio Virgilio Marón y Quinto Horacio Flacco, "Obras completas", Madrid, 1967, p. 972) 798.

[12] Véase en "Theorien..." (ed. cit., parte II, pp. 107-110, 140-145, 235-239 y pássim), más sobre Anderson, "un decidido adversario de la teoría maltusiana de la población", el cual no había barruntado "que su propia teoría de la renta serviría de base a esa monstruosidad". 798.

[13] En TI 621 se traduce así: "La parte ampliamente mayor de la tierra utilizada [subrayado nuestro - P.S.] con fines de edificación pero no vendida como freehold, es alquilada", etc. Tal interpretación, aunque se aparta del original, nos parece más coherente que éste, Freehold (o freehold property) es la propiedad libre (en particular de la tierra), temporalmente ilimitada; en un artículo de 1852 Engels la define como "propiedad plena, independiente, de la tierra" ("England", en "MEW", t. VIII, p. 216). 799.

[14] West End. Barrio elegante de Londres, al oeste de Charing Cross y Regent Street. Temple Bar: Próxima a edificios antaño ocupados por los templarios (de ahí su nombre), esta puerta fortificada de Londres, removida en 1878, comunicaba el Strand con la City. 800.

[15] Marx se refiere al discurso de Thiers, del 26 de julio de 1848, contra los proyectos de reforma presentados por Proudhon ante la comisión de finanzas de la Asamblea Nacional (la perorata de Thiers se publicó por entregas en el periódico belga "Le Constitutionnel", en setiembre-octubre de 1848, y poco más tarde, como folleto y bajo el título "De la propriété", en París; véase también "Compte rendu des séances de l'Assemblée Nationale", vol. 2, París, 1849, pp. 666-671). La réplica de Proudhon ("cuando digo nosotros me identifico con el proletariado, y a ustedes con la burguesía", etc.) motivó una interesante crónica de Marx (o de Engels, o tal vez de ambos) en la "Neue Rheinische Zeitung" del 5 de agosto de 1848. Sin dejar de criticar severamente las propuestas económicas de Proudhon ("su lado débil"), dicho comentario rinde tributo a su "lado fuerte": "Mientras el señor Proudhon se mantiene en este punto de vista económico es débil, aunque provoque un escándalo impresionante en esa cámara burguesa. Pero cuando se ubica, incitado precisamente por ese escándalo, en el punto de vista del proletario, la cámara cae en espasmos nerviosos. [...] La gente queda clavada de terror a sus escaños cada vez que Proudhon suelta una frase contra la propiedad ("MEW". t. V, pp. 306, 307; cfr. también el paralelo, trazado por Marx, entre Thiers y Proudhon en "Sobre J.P. Proudhon", MEW, t. XVI, p. 30). 803.

[16] Monto, global de las rentas: traducimos así el término germano-inglés Gesamtrental. Más adelante (p. 850 en la presente edición), Marx proporciona la siguiente definición de rental (vocablo inglés que vertemos por renta global): "la renta total de toda la superficie cultivada". Cfr. también en "Theorien..." (ed. cit., parte II, p. 37) otra definición de rental: "La renta calculada con relación al terreno mismo es la rental, el amount of rent [monto de la renta]". 804.

[a] a En el manuscrito de Marx se lee aquí: "Irish Tenantry Rights Bill" ("proyecto de ley sobre los derechos de los arrendatarios irlandeses").

[17] Véase, sobre el particular, el artículo marxiano fechado el 28 de junio de 1853 e intitulado "La cuestión india El derecho irlandés relativo a los arriendos" (pero dedicado únicamente, salvo un breve párrafo inicial, al segundo de esos temas): "El «Proyecto de ley acerca de la indemnización a los arrendatarios» (Irlanda), aprobado el viernes pasado, contiene una cláusula según la cual el arrendatario, al término del arriendo, debe recibir una indemnización dineraria por las mejoras incorporadas al suelo y por las que son separables de éste; el nuevo arrendatario estará en libertad de adquirir las segundas a su valor de tasación, mientras que en el caso de las mejoras incorporadas al suelo la indemnización se deberá estipular por contrato entre el terrateniente y el arrendatario". Esta ley, resultado de un compromiso entre los parlamentarios irlandeses y los del gobierno, mejoraba un tanto una situación que Marx sintetiza de la siguiente manera: "El arrendatario irlandés pobre pertenece al suelo, y el suelo al lord inglés". ("MEW" t. IX, pp. 157, 160.). 805.

[18] Guerra antijacobina. En la versión francesa del tomo I de "El capital" (TFA 493 o ES 1, 3, p. 114) Marx atribuye la autoría de esa expresión al escritor y líder radical y obrerista William Cobbett (1762-1835): "antijacobin war, tal es el nombre dado por William Cobbett a la guerra contra la Revolución Francesa". Marx gustaba de citar esta y otras fórmulas de Cobbett, a su juicio "el más grande escritor político de Inglaterra en este siglo; le faltaba la formación profesoral de Leipzig y era un firme adversario de los «learned languages» [del estilo de los letrados]" ("Theorien..." ed. cit., parte II, p. 113). 806.

[19] 31 Véanse los "Anti-Corn-Law Prize-Essays". Sin embargo, las leyes cerealeras siguieron manteniendo los precios en un nivel artificialmente alto. Ello era favorable para los mejores arrendatarios. Estos aprovechaban la situación estacionaria en la que los aranceles proteccionistas mantenían a la gran masa de los arrendatarios, que confiaron, con razón o sin ella, en el precio medio excepcional.

[20] (W) "Report from the Select Committee on Petitions relating to the Corn Laws of this Kingdom together with the Minutes of Evidence, and an Appendix of Accounts". Ordered, by the House of Commons, to be printed, 26 July 1814.

[b] b Véase, en la presente edición, t. I, vol. 3, pp. 844-845.

[ff] John C. Morton, "The Forces Used in Agriculture", conferencia pronunciada en la "Society of Arts" de Londres en 1859, y fundada en documentos auténticos, recopilados entre aproximadamente 100 arrendatarios de 12 condados escoceses y 35 condados ingleses.

[21] El lector habrá advertido ya que la brevísima presentación de la cita de este discípulo y popularizador de James Mill es, obviamente, anacrónica: Marx, que muere el 14 de marzo de 1883, mal podía referirse (ni en 1865, fecha de redacción del manuscrito principal del tomo III según Engels, ni en ningún otro momento) al fallecimiento de Fawcett, ocurrido el 6 de noviembre de 1884. Pero el mismo hecho de que Engels haya creído oportuno introducir esta mención sin indicar que era suya en su edición no aparecen ni corchetes ni iniciales que lo identifiquen como autor de la interpolación, muestra a las

claras la libertad con que manejaba el manuscrito de Marx. En Werke, p. 642, se reproduce el texto sin que se apunte en una nota o de alguna otra manera, que Engels lo haya modificado. TI 628 presenta entre corchetes esto es, atribuyéndoselas a Engels las palabras "who died in 1884 while Postmaster General", pero no curiosamente, el vocablo "then" ("a la sazón", "entonces"), que difícilmente puede ser de Marx: éste en efecto no podía citar a fines de 1865 (o poco después) palabras pronunciadas por Fawcett en octubre de ese mismo año y referirse a él como profesor "a la sazón" en Cambridge, ya que Fawcett no abandonó su cátedra de economía política ni siquiera en 1880, cuando Gladstone le ofreció el puesto de director general de correos. En ES 8, 20, se sigue un criterio doblemente discutible: en vez de mantener tal cual la presentación de Engels y explicar, en nota, qué palabras fueron interpoladas por aquél, los editores franceses hacen figurar entre paréntesis el agregado "mort directeur general des postes en 1884", le yuxtaponen las iniciales "F.E." y añaden al pie una nota de redacción que es, nos parece, el producto de una conciencia intranquila: "Como en los volúmenes precedentes, las adiciones, anotaciones y observaciones de Engels son puestas [¿son puestas por quién?, ¡ése es el problema! P.S.] entre paréntesis y las siguen las iniciales F.E." Rubel (II, 1299) suprime la referencia anacrónica a l muerte de Fawcett, sin aclarar en nota el motivo, pero aunque ha "examinado minuciosamente los manuscritos originales" de este tomo, tampoco parece advertir que la palabra "damals" ("entonces", "a la sazón") ha sido agregada por Engels: "H.Fawcett, alors professeur d'économie politique a Cambridge" (subrayados nuestros). 809. [22] Como observan los anotadores de Werke, el Morton citado más arriba (John Chalmers Morton), no es la misma persona que John Lockhart Morton, autor de los pasajes que Marx reproduce a continuación. 810.

[c] c La equivalencia que no se rectifica en Werke ni en otras ediciones de "El capital" no es exacta. 70-80 acres = 28-32 hectáreas (o, con mayor precisión, 28,327-32,374 hectáreas).

[d] Véase, en la presente edición, t. I, vol. 3, pp. 839-872.

[23] Año de jubileo. No pocos esclavos norteamericanos creían encontrar, en determinados textos bíblicos, un respaldo a sus aspiraciones de libertad y justicia: en lugar de admirar a los obsecuentes siervos que sus amos, por boca del apóstol Pedro, les proponían como modelos, los negros preferían identificarse con el pueblo escogido esclavos liberados del poder de Faraón, según la Biblia y veían en la Tierra Prometida y su minúsculo Jordán el Africa natal o atávica y sus ríos anchurosos. La palabra jubileo (que ha sufrido la influencia del latín jubilare, gritar de alegría) deriva del hebreo iobel (cuerno), el instrumento con que cada medio siglo se anunciaba el advenimiento de un año en que los siervos de origen israelita recuperaban su libertad personal y parte de las tierras vendidas podían ser rescatadas por sus antiguos dueños (cfr. "Levítico", XXV, 8 y ss.). La institución del jubileo constituye, en esencia, un intento de retorno, fugaz y sumamente parcial, a la igualdad existente antes de la aparición de la sociedad de clases. 812.

[24] "14 de diciembre de 1865" (así en Werke y en TI; en Rubel y ES 15 de diciembre de 1865).

Maximilien Rubel señala acertadamente que "la mención del discurso de John Bright puede servir de punto de referencia para la datación de la última parte del manuscrito del libro III", pero no extrae la conclusión que parecería imponerse: si estamos en la página 416 de un manuscrito de por lo menos 575, si Marx no pudo haberla redactado antes del 14 ó 15 de diciembre de 1865, es harto difícil (siempre que esta referencia al discurso de Bright no sea una inserción tardía) que su autor haya podido terminar el manuscrito principal del tomo III ese mismo año, esto es, que haya podido componer en unos 15 días más de una cuarta parte de aquél. 813.

[\[25\]](#) (W) Patrick Dove. "The Elements of Political Science", Edimburgo, 1854, pp. 264 y 273. 814.

[\[26\]](#) (W) Patrick Dove, "The Elements of Political Science", Edimburgo, 1854. p. 279. 821.

[\[e\]](#) e Véase, en la presente edición, t. I, vol. 1, p. 108.

CAPITULO XXXVIII

LA RENTA DIFERENCIAL:

CONSIDERACIONES GENERALES

Al analizar la renta del suelo partiremos primeramente del supuesto de que los productos que pagan tal renta en los que una parte del plusvalor, y por consiguiente también una parte del precio global, se resuelven en renta (para nuestros fines será suficiente tomar en cuenta los productos agrícolas o también los productos de la minería) es decir que los productos del suelo o de la minería se venden, como todas las demás mercancías, a sus precios de producción. Esto es, que sus precios de venta son iguales a sus elementos de costo (al valor del capital constante y variable consumido) más una ganancia, determinada por la tasa general de ganancia, calculada sobre el capital global adelantado, consumido y no consumido. Suponemos, pues, que los precios de venta medios de estos productos son iguales a sus precios de producción. Cabe preguntarse entonces cómo puede, bajo tal supuesto, desarrollarse una renta, vale decir cómo puede transformarse una parte de la ganancia en renta de la tierra, y en consecuencia cómo puede recaer una parte del precio de la mercancía en manos del terrateniente.

A fin de demostrar el carácter general de esta forma de la renta, supongamos que las fábricas de un país son impulsadas en número preponderante por máquinas de vapor, aunque haya una reducida cantidad movida por caídas hidráulicas naturales. Supongamos que el precio de producción en aquellos ramos de la industria sea de 115 por [824] una masa de mercancías en la cual se ha consumido un capital de 100. El 15 % de ganancia se ha calculado no sólo sobre el capital consumido de 100, sino sobre el capital global empleado en la producción de este valor mercantil. Este precio de producción [a], como ya se expusiera anteriormente, no está determinado por el precio de costo individual de cada industrial productor en particular, sino por el precio de costo que cuesta la mercancía, término medio, bajo las condiciones medias del capital en toda la esfera de la producción. Es, en efecto, el precio de producción de mercado; el precio medio de mercado a diferencia de sus oscilaciones. En general, la naturaleza del valor de las mercancías se presenta en la figura del precio de mercado, y luego en la figura del precio regulador de mercado o precio de producción de mercado, naturaleza que consiste en el hecho de estar determinado no por el tiempo de trabajo necesario para la producción de una cantidad determinada de mercancías, o de mercancías aisladas en forma individual, sino por el tiempo de trabajo socialmente necesario; por el tiempo de trabajo que se requiere para producir la cantidad global socialmente exigida de las especies de mercancías que se encuentran en el mercado bajo el término medio dado de las condiciones sociales de la producción.

Puesto que las relaciones numéricas determinadas resultan totalmente indiferentes en este caso, supondremos que el precio de costo en las fábricas impulsadas por energía hidráulica sólo asciende a 90, en lugar de 100. Como el precio de producción de la mayor parte de estas mercancías, el cual regula el mercado, es = 115, con una ganancia del 15%, los fabricantes que impulsan sus máquinas con energía hidráulica venderán asimismo a 115, es decir al precio medio regulador del precio de mercado. Por consiguiente, su ganancia ascendería a 25, en lugar de 15; el precio de producción regulador les permitiría obtener una plusganancia de 10%, no por vender su mercancía por encima del precio de producción, sino porque la venden al precio de producción, porque sus mercancías se producen o porque

su capital funciona bajo condiciones [825] excepcionalmente favorables, condiciones situadas por encima del nivel medio imperante en esa esfera.

De inmediato se revelan dos cosas:

Primero: la plusganancia de los productores que emplean las caídas naturales de agua como fuerza motriz se conduce, en primera instancia, como cualquier plusganancia (y ya hemos desarrollado esta categoría al tratar los precios de producción) que no sea el resultado casual de transacciones dentro del proceso de circulación, de fluctuaciones casuales en los precios de mercado. Por lo tanto, esta plusganancia es asimismo igual a la diferencia entre el precio de producción individual de estos productores favorecidos y el precio de producción social general, regulador del mercado, de toda esta esfera de la producción. Esta diferencia es igual al excedente del precio general de producción de la mercancía por encima de su precio individual de producción. Los dos límites reguladores de este excedente son, por un lado, el precio de costo individual, y por consiguiente el precio individual de producción, y por el otro, el precio general de producción. El valor de la mercancía producida con la caída de agua es menor, porque para su producción se requiere una cantidad global menor de trabajo, más exactamente menos trabajo que el que entra en forma objetivada como parte del capital constante. El trabajo aquí empleado es más productivo, su fuerza productiva individual es más grande que el trabajo empleado en la mayor parte de las fábricas de la misma clase. Su mayor fuerza productiva se revela en el hecho de que, para producir la misma masa de mercancías, necesita una cantidad menor de capital constante, una menor cantidad de trabajo objetivado que las otras, además, requiere menor cantidad de trabajo vivo, ya que la rueda hidráulica no necesita caldeamiento. Esta mayor fuerza productiva individual del trabajo empleado reduce el valor, pero también el precio de costo y por consiguiente el precio de producción de la mercancía. Para el industrial la cuestión se representa diciendo que para él es menor el precio de costo de la mercancía. Debe pagar menos trabajo objetivado, y asimismo menos salario por menos fuerza viva de trabajo empleada. Puesto que el precio de costo de su mercancía es menor, lo es también su precio de producción individual. Para él, el precio de costo es de 90 en lugar de 100. En consecuencia, su precio de producción [826] individual sólo sería también de $103 \frac{1}{2}$ en lugar de 115 ($100 : 115 = 90 : 103 \frac{1}{2}$). La diferencia entre su precio de producción individual y el general está limitada por la diferencia entre su precio de costo individual y el general. Esta es una de las magnitudes que constituyen los límites para su plusganancia [b]. La otra es la magnitud del precio de producción general en el cual entra la tasa general de ganancia en cuanto uno de los factores reguladores. Si el carbón se abaratase, disminuiría la diferencia entre el precio de costo individual de ese industrial y el precio de costo general y por consiguiente su plusganancia. Si debiera vender la mercancía a su valor individual o al precio de producción determinado por su valor individual esa diferencia presupone la venta del producto por encima del de la circunstancia de que la mercancía se vende a su precio general de mercado, al precio al cual la competencia nivela los precios individuales, mientras que por la otra es el resultado de que la mayor fuerza productiva individual del trabajo puesto en movimiento por él no beneficia a los obreros sino, como ocurre con toda fuerza productiva del trabajo, a su empleador; con el resultado de que se presenta como fuerza productiva del capital.

Puesto que uno de los límites de esta plusganancia lo constituye el nivel del precio general de producción, siendo el nivel de la tasa general de ganancia uno de los factores de éste, la plusganancia sólo puede surgir de la diferencia entre el precio de producción general y el individual, y por ende de la diferencia entre la tasa individual y la tasa general de ganancia. Un excedente por encima de esta diferencia presupone la venta del producto por encima del precio de producción regulado por el mercado

y no a ese precio.

Segundo: hasta aquí, la plusganancia del fabricante que emplea la caída de agua natural en lugar del vapor como fuerza motriz no se diferencia en modo alguno de ninguna otra plusganancia. Toda plusganancia normal, es decir no producida por operaciones fortuitas de venta o por fluctuaciones en el precio de mercado está determinada por la diferencia entre el precio de producción individual de las mercancías de este capital particular y el **[827]** precio de producción general que regula los precios de mercado que alcanzan las mercancías del capital de esta esfera de la producción en general, o los precios de mercado de las mercancías del capital global invertido en esta esfera de la producción.

Pero ahora viene la diferencia.

¿A qué circunstancia debe el fabricante, en el caso presente, su plusganancia, el excedente que arroja para él personalmente el precio de producción regulado por la tasa general de ganancia?

En primer lugar, a una fuerza natural, la fuerza motriz proporcionada por la caída de agua, que se encuentra en forma natural y que, a diferencia del carbón, que transforma el agua en vapor, no es producto del trabajo, y por ende no tiene valor, no debe ser pagado mediante un equivalente, no cuesta. Es un agente natural de la producción, en cuya generación no entra trabajo alguno.

Pero esto no es todo. El fabricante que trabaja con la máquina de vapor también emplea fuerzas naturales que nada le cuestan pero que tornan más productivo el trabajo y que, en la medida en que con ello abaratan la confección de los medios de subsistencia requeridos por los obreros, elevan el plusvalor, y por ende la ganancia, es decir, que son monopolizados por el capital lo mismo que las fuerzas naturales sociales del trabajo, surgidas de la cooperación, la división [del trabajo], etc. El fabricante paga el carbón, pero no la facultad del agua de modificar su estado de agregación, de transformarse en vapor, ni la elasticidad del vapor, etc. Este monopolio de las fuerzas naturales, es decir del acrecentamiento de la fuerza de trabajo provocado por ellas, es común a todo el capital que trabaja con máquinas de vapor. Puede acrecentar la parte del producto laboral que representa plusvalor con respecto a la parte que se transforma en salario. En la medida en que lo hace, eleva la tasa general de ganancia, pero no crea plusganancia, la cual consiste precisamente en el excedente de la ganancia individual por encima de la ganancia media. El hecho de que en este caso el empleo de una fuerza natural la caída de agua cree plusganancia, no puede, por lo tanto, emanar únicamente del hecho de que el incremento de la fuerza productiva del trabajo se deba aquí al empleo de una fuerza natural. Deben intervenir otras circunstancias modificadoras.

[828] A la inversa. El mero empleo de fuerzas naturales en la industria puede influir sobre el nivel de la tasa general de ganancia, porque influye sobre la masa del trabajo requerido para la producción de medios de subsistencia necesarios. Pero de por sí no crea una desviación con respecto a la tasa general de ganancia, y precisamente de ésta se trata aquí. Además, la plusganancia que de ordinario realiza un capital individual en una esfera particular de la producción pues las divergencias de las tasas de ganancia entre las esferas particulares de la producción se nivelan de continuo para formar la tasa media de ganancia, emana (prescindiendo de las divergencias meramente fortuitas) de una reducción del precio de costo, es decir, de los costos de producción, la cual puede deberse a la circunstancia de que se emplea capital en cantidades mayores que las empleadas término medio, por lo cual se reducen los faux frais [gastos varios] de la producción, mientras que las causas generales del acrecentamiento de la fuerza productiva del trabajo (cooperación, división, etc.) pueden obrar en grado superior, con mayor intensidad, por hacerlo sobre un campo laboral mayor, o también puede deberse a la circunstancia de que, al margen del volumen del capital actuante, se empleen mejores métodos de trabajo, nuevos inventos,

máquinas perfeccionadas, secretos químicos de fabricación, etc., en suma, medios y métodos de producción nuevos, perfeccionados y situados por encima del nivel medio. La reducción del precio de costo y la plusganancia que de ello emana derivan aquí de la manera en la cual se invierte el capital operante. Se originan en el hecho de que hay cantidades excepcionalmente grandes concentradas en una sola mano circunstancia que se anula en cuanto se emplean término medio masas de capital de igual magnitud o bien en que un capital de determinada magnitud funciona de una manera especialmente productiva circunstancia que desaparece en cuanto se generaliza el método de producción excepcional o en cuanto lo supera algún otro más desarrollado aun.

En consecuencia, la causa de la plusganancia emana aquí del propio capital (lo cual comprende el trabajo puesto en movimiento por el mismo), sea de una diferencia en la magnitud del capital empleado, sea de un empleo más apropiado del mismo a los fines que persigue, y de por sí no hay nada que impida que todo capital se invierta de la misma manera en la misma esfera de la producción. Por el contrario, la competencia entre los capitales tiende a nivelar cada vez más estas diferencias, la determinación del valor por el tiempo de trabajo socialmente necesario se impone en el abaratamiento de las mercancías y en la obligación de producirlas bajo las mismas condiciones favorables. Pero las cosas son diferentes en el caso de la plusganancia del fabricante que emplea la caída de agua. El aumento de fuerza productiva del trabajo que emplea no emana del capital ni del propio trabajo, sino del mero empleo de una fuerza natural diferente del capital y del trabajo, pero incorporada al capital. Emana de la mayor fuerza productiva natural del trabajo, vinculada a la utilización de una fuerza natural, pero no de una fuerza natural que esté a disposición de cualquier capital en la misma esfera de la producción, como por ejemplo la elasticidad del vapor, es decir, cuya utilización no sea obvia en todos los casos en que, en general, se invierte capital en esa esfera. Emana, por el contrario, de una fuerza natural monopolizable que, como la caída de agua, sólo se halla a disposición de quienes a su vez dispongan de determinadas porciones del planeta y sus anexos. No depende en absoluto del capital el suscitar esta condición natural de una mayor fuerza productiva del trabajo, de la manera en que cualquier capital puede transformar agua en vapor. Sólo se la encuentra de una manera local en la naturaleza, y allí donde no se la encuentra no puede producirse mediante determinado desembolso de capital. No está ligada a productos confeccionables mediante el trabajo, como máquinas, carbón, etc., sino a determinadas condiciones naturales de determinadas partes del suelo. La parte de los fabricantes que posee las caídas de agua excluye del empleo de esta fuerza natural a la parte que no las posee, porque la tierra es limitada, y más aun la tierra dotada de energía hidráulica. Esto no excluye que, pese a que la cantidad de caídas naturales de agua de un país es limitada, pueda acrecentarse el monto de la energía hidráulica utilizable para la industria. Puede desviarse artificialmente una caída de agua para aprovechar por completo su fuerza motriz, si existe esa caída, puede mejorarse la rueda hidráulica para emplear la mayor cantidad posible de la energía hídrica cuando la rueda común resulta inapropiada para el caudal de agua, pueden emplearse turbinas, etc. La posesión de **[830]** esta fuerza natural constituye un monopolio en manos de su poseedor, una condición de elevada fuerza productiva del capital invertido que no puede lograrse mediante el proceso de producción del propio capital [\[1\]](#) [\[2\]](#); esta fuerza natural, monopolizable de esta manera, siempre se halla ligada a la tierra. Una fuerza natural semejante no se cuenta entre las condiciones generales de la esfera de producción en cuestión ni entre las condiciones de la misma que pueden establecerse de una manera general.

Imaginemos ahora las caídas de agua, junto con el suelo al cual pertenecen, en manos de sujetos considerados como dueños de esas partes del planeta, como terratenientes, de modo que excluyen la

inversión del capital en la caída de agua y su utilización por parte del capital. Esos individuos pueden autorizar o denegar su utilización. Pero el capital no puede crear la caída de agua por sí solo. La plusganancia que deriva de utilizar la caída de agua, no emana por ello del capital, sino del empleo de una fuerza natural monopolizable y monopolizada por parte del capital. Bajo estas circunstancias, la plusganancia se convierte en renta de la tierra, es decir que le corresponde al propietario de la caída de agua. Si el fabricante le abona a éste £ 10 anuales por su caída de agua, su ganancia alcanzará a £ 15: un 15% sobre las £ 100, a las cuales ascienden entonces sus costos de producción; y le va exactamente tan bien, o posiblemente mejor, que a todos los demás capitalistas de su esfera de producción que trabajan con vapor. En nada alteraría las cosas el hecho de que el propio capitalista fuese el propietario de la caída de agua. Pues seguiría obteniendo, como antes, la plusganancia de £ 10, no como capitalista sino como propietario de la caída de agua, y precisamente porque este excedente no surge de su capital en cuanto tal, sino de la circunstancia de disponer de una fuerza natural separable de su capital, monopolizable, limitada en su extensión, se transforma en renta de la tierra.

Primero: está claro que esta renta es siempre renta diferencial, pues no entra de manera decisiva en el precio de producción general de la mercancía, sino que lo presupone. Siempre surge de la diferencia entre el precio de [831] producción individual del capital individual, que tiene a su disposición la fuerza natural monopolizada, y el precio de producción general del capital invertido en esa esfera de producción en general.

Segundo esta renta del suelo no proviene de la elevación absoluta de la fuerza productiva del capital empleado, o del trabajo apropiado por el mismo, elevación que en general sólo puede reducir el valor de las mercancías, sino de la mayor productividad relativa de determinados capitales individuales invertidos en una esfera de la producción, en comparación con las inversiones de capital excluidas de estas condiciones favorecedoras excepcionales de la fuerza productiva, creadas por la naturaleza. Por ejemplo, si la utilización del vapor, a pesar de que el carbón tiene vapor y la energía hidráulica no lo tiene, concediese ventajas preponderantes, que quedasen excluidas al emplear la energía hidráulica, si la compensasen en exceso, la energía hidráulica no se emplearía y no podría generar plusganancia, ni, por consiguiente, renta.

Tercero: la fuerza natural no es la fuente de la plusganancia, sino sólo una base natural de la misma, por ser la base natural de la fuerza productiva excepcionalmente elevada del trabajo. Así, el valor de uso en general es el portador del valor de cambio, pero no su causa. Si se lo pudiese procurar sin trabajo, el mismo valor de uso no tendría valor de cambio, mas seguiría conservando su utilidad natural como valor de uso. Pero, por otra parte, una cosa no tiene valor de cambio sin valor de uso, es decir, sin ese portador natural del trabajo. Si los diferentes valores no se compensasen para formar los precios de producción, y los diversos precios de producción individual no se compensasen para formar un precio de producción general, regulador del mercado, entonces el mero incremento de la fuerza productiva del trabajo en virtud del empleo de la caída da agua sólo reduciría al precio de las mercancías producidas con la caída de agua, sin elevar la parte de ganancia ínsita en esas mercancías, exactamente de la misma manera en que, por otra parte, este incremento en la fuerza productiva del trabajo no se convertiría de ningún modo en plusvalor si el capital no se apropiase de la fuerza productiva, natural y social, del trabajo que emplea, como si fuese suya propia.

Cuarto: en sí, la propiedad del terrateniente sobre la caída de agua nada tiene que ver con la creación de la parte [832] de plusvalor (ganancia), y por ende del precio de la mercancía en general, que se produce con ayuda de la caída de agua. La plusganancia también existiría si no existiese propiedad inmueble

alguna, por ejemplo si el fabricante utilizase como bienes mostrencos el suelo al cual pertenece la caída de agua. Por consiguiente, la propiedad de la tierra no crea la parte de valor que se transforma en plusganancia, sino que sólo capacita al terrateniente, el propietario de la caída de agua, para lograr que esta plusganancia abandone los bolsillos del fabricante y vaya a parar a los suyos. Es la causa no de la creación de esta plusganancia, sino de su conversión a la forma de renta, y por ende de la apropiación de esta parte de la ganancia o del precio de la mercancía por parte del terrateniente o del propietario de la caída de agua.

Quinto: está claro que el precio de la caída del agua, es decir el precio que el terrateniente obtendría de vendérsela a algún tercero o inclusive al propio fabricante, no entra en primera instancia en el precio de producción de las mercancías, aunque sí en el precio de costo individual del fabricante, pues en este caso la renta emana del precio de producción regulado con independencia de la caída de agua de las mercancías del mismo tipo producidas con máquinas de vapor. Pero además, este precio de la caída de agua es, en general, una expresión irracional tras la cual se oculta una relación económica real. La caída de agua, al igual que la tierra en general o cualquier fuerza natural, no tiene valor, porque no representa un trabajo objetivado en ella, y por ello tampoco tiene un precio, el cual normaliter [normalmente] no es sino el valor expresado en dinero. Cuando no hay valor, tampoco puede representarse nada, eo ipso [precisamente por eso], en dinero. Este precio no es otra cosa que renta capitalizada. La propiedad de la tierra capacita al propietario para apoderarse de la diferencia entre la ganancia individual y la ganancia media; la ganancia así embolsada, que se renueva anualmente, puede capitalizarse y aparece entonces como precio de la propia fuerza natural. Si la plusganancia que arroja para el fabricante la utilización de la caída de agua es de £ 10 por año, y la tasa media del interés es del 5%, esas £ 10 representan anualmente el interés de un capital de £ 200; y esta capitalización de las a 10 anuales de las que el propietario de la caída de agua puede despojar al **[833]** fabricante, gracias a ésta se manifiesta luego como valor de capital de la propia caída de agua. Esta no tiene un valor en sí misma, sino que su precio es mero reflejo de la plusganancia interceptada, calculada de manera capitalista, cosa que se manifiesta de inmediato por el hecho de que el precio de £ 200 sólo representa el producto de la plusganancia de £ 10 durante 20 años, mientras que, bajo circunstancias en lo demás constantes, la misma caída de agua permite a su propietario apoderarse anualmente de esas £ 10 durante un tiempo indeterminado, durante 30, 100, x años, y que, por otra parte, si un nuevo método de producción no aplicable a la energía hidráulica, redujese el precio de costo de las mercancías producidas por la máquina de vapor de £ 100 a £ 90, desaparecería la plusganancia y con ella la renta, y por ende el precio de la caída de agua. Una vez que hemos establecido de este modo el concepto general de renta diferencial, pasemos ahora a la consideración de la misma en la agricultura propiamente dicha. Cuanto se diga al respecto de la misma vale asimismo, en general, para la minería.

[a]

a En la primera edición, "proceso de producción"; modificado con arreglo al manuscrito de Marx.

[b] En la 1ª edición, "plusproducto" en vez de "plusganancia"

[1] 33 Acerca de la ganancia extraordinaria, véase la "Inquiry" (contra Malthus) **{209}**.

[2] Esto es, "An Inquiry into those Principles, respecting the Nature of Demand and the Necessity of

Consumption, lately advocated by Mr. Malthus...", Londres, 1821. 830.

[835]

CAPITULO XXXIX

PRIMERA FORMA DE LA RENTA DIFERENCIAL

(RENTA DIFERENCIAL I)

Tiene toda la razón Ricardo cuando formula la siguiente proposición: "La renta" (es decir, la renta diferencial, ya que supone que no existe en absoluto renta alguna fuera de la renta diferencial) "es siempre la diferencia entre el producto obtenido mediante el empleo de dos cantidades iguales de capital y trabajo". ("Principles", p. 59.) "En una misma cantidad de terreno", hubiese debido agregar, en la medida en que se trata de renta de la tierra y no de plusganancia en general.

En otras palabras: la plusganancia, cuando es normal y no producida por circunstancias fortuitas que ocurren en el proceso de circulación, se genera siempre como diferencia entre el producto de dos cantidades iguales de capital y trabajo, y esta plusganancia se transforma en renta del suelo cuando se emplean dos cantidades iguales de capital y trabajo en superficies de terreno iguales y con resultados diferentes. Por lo demás, de ninguna manera resulta requisito indispensable que esta plusganancia emane de los desiguales resultados de iguales cantidades de capital ocupado. En las diferentes inversiones también pueden hallarse ocupados capitales de desigual magnitud, las más de las veces esto es, inclusive, el supuesto, pero partes iguales proporcionales, como por ejemplo £ 100 de cada una, dan resultados diferentes, vale decir que la tasa de ganancia es diferente. Es éste el supuesto general de la existencia de la plusganancia en una esfera cualquiera de [836] inversión de capitales, en general. La segunda es la transformación de esta plusganancia en la forma de renta de la tierra (en general de renta, en cuanto forma diferente de la ganancia), siempre hay que investigar cómo, cuándo y bajo qué circunstancias se opera esta transformación.

Ricardo tiene razón, además, con respecto a la siguiente tesis, siempre que la misma se restrinja a la renta diferencial:

"Todo cuanto haga disminuir la desigualdad en el producto obtenido en la misma tierra o en tierras nuevas, tiende a reducir la renta; y todo cuanto haga aumentar tal desigualdad, produce necesariamente un efecto opuesto, y tiende a elevarla" (p. 74).

Pero entre estas causas no sólo se cuentan las causas generales (fertilidad y ubicación) sino 1) la distribución impositiva, con arreglo a si la misma ejerce un influjo uniforme o no; este último caso siempre se da cuando, como en Inglaterra, no se halla centralizada, y cuando los impuestos se perciben sobre el suelo y no sobre la renta; 2) las desigualdades emergentes del diferente desarrollo de la agricultura en diversas partes del país, puesto que este ramo de la industria, a causa de su carácter tradicional, se nivela con mucho mayor dificultad que la manufactura, y 3) la desigualdad en la que se halla distribuido el capital entre los arrendatarios. Puesto que la toma de posesión de la agricultura por parte del modo capitalista de producción, la transformación de los campesinos que trabajan por su cuenta en asalariados es, de hecho, la última conquista de este modo de producción en general, estas desigualdades son mayores en este ramo de la industria que en cualquier otro.

Una vez efectuadas estas observaciones preliminares quiero resumir primero, con toda brevedad, las peculiaridades de mi desarrollo a diferencia del de Ricardo, etc.

Consideremos primeramente los resultados desiguales de cantidades iguales de capital aplicadas a tierras diferentes de igual extensión; o bien, en caso de extensión desigual, calculando los resultados sobre superficies de igual magnitud.

[837] Las dos causas generales, independientes del capital, de estos resultados desiguales son: 1) la fertilidad (en este punto cabe considerar los diversos factores que entran en la fertilidad natural de las tierras), y 2) la ubicación de las mismas. Esta última resulta decisiva en el caso de las colonias, y es decisiva, en general, para la secuencia en la cual pueden cultivarse sucesivamente las tierras. Además, está claro que estas dos distintas razones de la renta diferencial la fertilidad y la ubicación pueden obrar en sentido contrario. Un terreno puede estar muy bien situado y ser muy poco fértil, y viceversa. Esta circunstancia es importante, ya que nos explica cómo en la roturación de los suelos de una región dada puede procederse tanto de una tierra mejor hacia una peor, como en sentido inverso. Por último, está claro que el progreso de la producción social en general tiene, por un lado, un efecto nivelador sobre la ubicación en cuanto causa de la renta diferencial, al establecer mercados locales y al crear, mediante el establecimiento de los medios de comunicación y de transporte, una ubicación; mientras que por el otro lado acrecienta las diferencias entre las ubicaciones locales de las tierras en virtud de la separación que crea entre la agricultura y la manufactura, y de la creación de grandes centros de producción, por una parte, así como del aislamiento relativo del campo, por la otra.

Pero no entremos a considerar, por ahora, este punto el de la ubicación y ocupémonos sólo de la fertilidad natural. Prescindiendo de factores climáticos, etc., la diferencia en cuanto a la fertilidad natural consiste en la diferencia de composición química de la superficie del suelo, es decir en su diferente contenido en lo que respecta a las sustancias nutricias de las plantas. Sin embargo, suponiendo igual contenido químico, y en tal sentido una fertilidad natural igual de dos superficies de terreno, la fertilidad efectiva y real será diferente según que esas sustancias nutricias se encuentren en una forma en la que resulten más o menos asimilables, directamente aprovechables para la alimentación de las plantas. Por consiguiente dependerá en parte del desarrollo químico de la agricultura, en parte de su desarrollo mecánico la medida en que, en tierras por naturaleza igualmente fértiles, sea posible disponer de esa fertilidad natural. La fertilidad, a pesar de ser un atributo objetivo del suelo, [838] implica por ello, económicamente, siempre una relación con el nivel de desarrollo alcanzado por la agricultura en los aspectos químico y mecánico y por consiguiente se modifica con ese nivel de desarrollo. Sea como consecuencia de medios químicos (a título de ejemplo, por empleo de determinados abonos líquidos sobre un terreno arcilloso duro, o también por el quemado de un terreno arcilloso y pesado) o de medios mecánicos (por ejemplo, el uso de arados especiales para terrenos pesados), es posible eliminar los obstáculos que tomaron efectivamente menos rendidores terrenos de la misma fertilidad (el drenaje también debe contarse entre estos medios). O bien incluso, ello puede hacer variar la secuencia en el cultivo de los tipos de terreno, tal como fue el caso, por ejemplo, de los terrenos arenosos livianos y las tierras arcillosas pesadas en un período de desarrollo de la agricultura inglesa. Esto demuestra, una vez más, cómo históricamente en el curso sucesivo del cultivo es tan posible pasar de un terreno fértil a otro menos fértil, como a la inversa. Otro tanto puede ocurrir en virtud de un mejoramiento artificialmente producido de la composición del suelo o por mera modificación en los métodos agrícolas. Por último, el mismo resultado puede ser consecuencia de una modificación en la jerarquía de los tipos de suelo como consecuencia de diversas condiciones del subsuelo, en cuanto se incorpore también éste al ámbito cultivado y forme parte del estrato superficial. Esto se debe en parte al empleo de nuevos métodos agrícolas (como, por ejemplo, las plantas forrajeras), en parte a medios

mcánicos que convierten el subsuelo en superficie, lo mezclan con ella, o bien cultivan el subsuelo sin elevarlo a la superficie.

Todas estas influencias sobre la fertilidad diferencial de diversas tierras desembocan en que, para la fertilidad económica, el nivel de la fuerza productiva del trabajo, que en este caso es la capacidad de la agricultura de tornar inmediatamente explotable la fertilidad natural del suelo capacidad que difiere en diversas fases de desarrollo, es un factor de lo que ha dado en llamarse la fertilidad natural del suelo, del mismo modo en que lo es su composición química y sus otros atributos naturales.

Presuponemos, en consecuencia, un estadio dado en el desarrollo de la agricultura. Suponemos además que la [839] jerarquía de los tipos de suelo ha sido calculada con relación a esta fase del desarrollo, tal como siempre se da el caso, naturalmente, para las inversiones simultáneas de capital en los diversos terrenos. Entonces puede representarse la renta diferencial en sucesión ascendente o descendente, pues pese a que la secuencia está dada para la totalidad de los terrenos realmente cultivados, siempre se ha producido un movimiento sucesivo en el cual se ha formado esa secuencia.

Supongamos 4 tipos de suelo, **A**, **B**, **C** y **D**. Supongamos además que el precio de un quarter de trigo es = £ 3, o sea 60 chelines. Puesto que la renta es mera renta diferencial, para la tierra peor este precio de 60 chelines por quarter es igual a los costos de producción, es decir que es igual al capital más la ganancia media.

Sea **A** ese suelo de peor calidad, y digamos que por un desembolso de 50 chelines, rinde 1 quarter = 60 chelines, es decir, 10 chelines de ganancia o un 20%.

Supongamos que, por igual desembolso, **B** rinde 2 quarters = 120 chelines. Habría 70 chelines de ganancia o una plusganancia de 60 chelines.

Digamos que, por idéntico desembolso, **C** rinde 3 quarters = 180 chelines; ganancia global = 130 chelines plusganancia = 120 chelines.

Supongamos que **D** rinde 4 quarters = 240 chelines = 180 chelines de plusganancia.

Tendríamos entonces la siguiente secuencia:

CUADRO I

Tipo de suelo A B C D Total

Producto Qrs 1 2 3 4 10

Producto ch 60 120 180 240 600

Capital desem-

bolsado 50 50 50 50

Ganancia Qrs. 1/6 1 1/6 2 1/6 3 1/6

Ganancia ch. 10 70 130 190

Renta Qrs. - 1 2 3 6

Renta ch. - 60 120 180 360

Las respectivas rentas fueron: para **D** = 190 chelines 10 chelines, o la diferencia entre **D** y **A**; para **C** = 130 10 chelines, o la diferencia entre **C** y **A**; para **B** = 70 10 chelines, o la diferencia entre **B** y **A**; y la renta global para **B**, **C** y **D** = 6 quarters = 360 chelines, igual a la suma de las diferencias de **D** y **A**, **C** y **A**, y **B** y **A**.

[840] Esta secuencia, que representa un producto dado en un estado de cosas dado, también puede presentarse, considerándola abstractamente (y ya hemos expuesto las razones por las cuales ese caso

puede asimismo darse en la realidad), tanto en sucesión descendente (descendiendo desde **D** hasta **A**, es decir desde el suelo fértil hacia el suelo cada vez menos fértil) como en sucesión ascendente (ascendiendo desde **A** hasta **D**, desde un suelo relativamente estéril hacia el suelo cada vez más fértil), y por último se la puede presentar de manera alternada, ora descendiendo, ora ascendiendo, como por ejemplo de **D** a **C**, de **C** a **A**, y de **A** a **B**.

En la secuencia descendente, el proceso fue el que sigue: el precio del quarter aumenta paulatinamente, por ejemplo de 15 a 60 chelines. Tan pronto como los 4 quarters (en lugar de los cuales es posible imaginar millones) producidos por **D** ya no bastaban, el precio del trigo aumentó a tal punto, que **C** podía suministrar el aporte faltante. Es decir, que el precio debió haber aumentado a 20 chelines por quarter. No bien el precio del trigo aumentó a 30 chelines por quarter pudo comenzarse el cultivo de **B**, y en cuanto aumentó a 60 pudo comenzarse el cultivo de **A**, sin que el capital empleado para ello debiese contentarse con una tasa de ganancia menor del 20%. Por lo tanto, se formó una renta para **D**, primeramente de 5 chelines por quarter = 20 chelines por los 4 quarters que produce; luego de 15 chelines por quarter = 60 chelines, y luego de 45 chelines por quarter = 180 chelines por 4 quarters. Si la tasa de ganancia de **D** también era, originariamente = 20%, su ganancia global sobre los 4 quarters también era sólo de 10 chelines, lo cual empero representaba más grano con un precio para el mismo de 15 chelines, que con un precio de 60 chelines. Pero puesto que el grano entra en la reproducción de la fuerza de trabajo, y que de cada quarter una parte debe reponer salario, mientras que la otra debe reponer capital constante, bajo tal supuesto el plusvalor fue más elevado, y por consiguiente también, bajo circunstancias en lo demás constantes, la tasa de ganancia. (Investigar aún en particular y más en detalle la cuestión acerca de la tasa de ganancia.)

[841] Si en cambio la secuencia era inversa, y el proceso comenzó por **A**, no bien debió iniciarse el cultivo de nuevas tierras laborables el precio del quarter ascendió primeramente por encima de los 60 chelines; pero puesto que **B** proporcionaba el suministro necesario, de 2 quarters, volvió a disminuir a 60 chelines; pues si bien **B** producía el quarter a 30 chelines, lo vendía a 60 porque su oferta apenas bastaba para cubrir la demanda. De esta manera se formó una renta, primero de 60 chelines para **B**, y de la misma manera para **C** y **D**; ello siempre presuponiendo que, pese a que ambos entregaban el quarter a un valor real de 20 y 15 chelines, respectivamente, el precio de mercado permaneció en 60 chelines porque la oferta del quarter suministrado por **A** seguía siendo necesaria para satisfacer las necesidades globales. En este caso, el ascenso de la demanda por encima de las necesidades satisfechas primeramente por **A**, y luego por **A** y **B**, no habrá sido el causante de que **B**, **C** y **D** pudieran ser sucesivamente cultivados, sino que, en general, se extendió el campo del cultivo y casualmente las tierras más fértiles sólo cayeron con posterioridad dentro de su ámbito.

En la primera secuencia, con el aumento del precio aumentaría la renta y disminuiría la tasa de ganancia. Esta disminución podría verse total o parcialmente paralizada en virtud de circunstancias contrarrestantes, más adelante entraremos más en detalle acerca de este punto. No hay que olvidar que la tasa general de ganancia no está uniformemente determinada por el plusvalor en todas las esferas de la producción. No es la ganancia agrícola la que determina la ganancia industrial sino a la inversa. Pero acerca de este punto nos extenderemos más adelante.

En la segunda secuencia, la tasa de ganancia sobre el capital desembolsado seguiría siendo la misma; la masa de ganancia se representaría en menor cantidad de grano; pero el precio relativo de éste habría aumentado, en comparación con otras mercancías. Sólo que el aumento de la ganancia, cuando el mismo se produce, en lugar de fluir hacia los bolsillos de los arrendatarios industriales y presentarse como

ganancia en aumento, se separaría de la ganancia en la forma de renta. Pero, bajo el supuesto enunciado, el precio del grano permanecería estacionario.

[842] El desarrollo y el aumento de la renta diferencial permanecerían constantes, tanto en el caso de precios constantes como en el de precios en alza, y tanto en el caso de progreso continuo de suelos peores hacia suelos mejores, como en el de la regresión continua de suelos mejores hacia suelos peores. Hasta aquí hemos supuesto 1) que el precio aumenta en una secuencia, mientras que permanece estacionario en la otra, y 2) que se procede constantemente de suelos mejores hacia otros peores, o, a la inversa, desde suelos peores hacia otros mejores.

Pero supongamos que las necesidades de trigo aumenten de los 10 quarters originarios a 17; además, que el suelo inferior **A** resulte desplazado por otro suelo **A**, que suministra 1 1/3 quarter a un costo de producción de 60 chelines (50 chelines de costo más 10 chelines para un 20% de ganancia), cuyo precio de producción por quarter es, pues, = 45 chelines; o también que, como consecuencia de un continuado cultivo racional, el antiguo suelo **A** haya mejorado, o se lo haya cultivado de modo más productivo manteniendo constantes los costos, por ejemplo mediante la introducción de tréboles, etc., de modo que su producto aumenta a 1 1/3 quarters manteniéndose constante el adelanto de capital. Supongamos además que los tipos de suelo **B**, **C** y **D** hayan seguido brindando el mismo producto, pero que también se haya comenzado el cultivo de nuevos tipos de suelo **A'**, de una fertilidad intermedia entre **A** y **B**, además **B'** y **B''**, de una fertilidad intermedia entre **B** y **C**; en este caso se verificarían los siguientes fenómenos.

Primero: el precio de producción del quarter de trigo o su precio regulador de mercado habría disminuido de 60 a 45 chelines, o sea en un 25%.

Segundo: se habría procedido simultáneamente de un suelo más fértil a otro menos fértil, y de uno menos fértil a otro más fértil. El suelo **A'** es más fértil que **A**, pero menos fértil que los suelos **B**, **C** y **D**, cultivados hasta el presente; y **B'** y **B''** son más fértiles que **A**, **A'** y **B**, pero menos fértiles que **C** y **D**. En consecuencia, la sucesión se habrá producido según un recorrido zigzagueante; no se habría avanzado hacia un suelo absolutamente menos fértil con respecto a **A**, etc., pero sí hacia un suelo relativamente menos fértil, en comparación con [843] los tipos de suelo **C** y **D**, más fértiles hasta el presente; por otra parte, no se habría procedido hacia un suelo absolutamente más fértil, pero sí hacia uno relativamente más fértil con respecto al menos fértil hasta el presente, esto es, con respecto a **A**, o bien a **A** y **B**, respectivamente.

Tercero: la renta sobre **B** habría disminuido; otro tanto habría ocurrido con la renta de **C** y **D**, pero el monto global de las rentas, expresado en granos, habría aumentado de 6 quarters a 7 2/3; la superficie de los predios cultivados y que generan renta habría aumentado, así como la masa del producto, de 10 quarters a 17. La ganancia, aunque invariable para **A**, habría aumentado, expresada en grano; pero la propia tasa de ganancia habría podido aumentar, por hacerlo el plusvalor relativo. En ese caso, a causa del abaratamiento de los medios de subsistencia, habría disminuido el salario, y por lo tanto el desembolso en materia de capital variable y también, consecuentemente, el desembolso total. En dinero, el monto global de las rentas habría disminuido de 360 chelines a 345.

Formulemos aquí la nueva secuencia.

CUADRO II

Tipo de suelo A A' B B' B'' C D Total

Producto Qrs. 1 ½ 1 2/3 2 2 1/3 2 2/3 3 4 17
 Producto ch. 60 75 90 105 120 135 180
 Inversión de
 capital 50 50 50 50 50 50 50
 Ganancia Qrs. 2/9 5/9 8/9 1 2/9 1 5/9 1 8/9 2 8/9
 Renta Qrs. 1/3 2/3 1 1 1/3 1 2/3 2 1/3 7 2/3
 Renta ch. 15 30 45 60 75 120 345
 Precio de pro-
 ducción por Qrs 45 36 30 25 5/7[\[a\]](#) 22 ½ 20 15

Por último, si los tipos de suelo **A**, **B**, **C** y **D** se cultivaban como siempre, pero acrecentándose su capacidad de rendimiento de modo tal que **A** produjese 2 quarters en lugar de 1, **B** 4 quarters en lugar de 2, **C** 7 quarters en lugar de 3, y **D** 10 quarters en lugar de 4, de modo que las mismas causas hayan operado de manera diversa sobre los diferentes tipos de suelo, la producción global habría aumentado de 10 quarters a 23. Supongamos que, a causa del aumento de la población y de la rebaja **[844]** del precio, la demanda haya absorbido esos 23 quarters; en tal caso obtendríamos el siguiente resultado:

CUADRO III

Tipo de suelo A B C D Total

Producto Qrs 2 4 7 10 23
 Producto ch 60 120 210 300
 Inversión de
 capital 50 50 50 50
 Precio de pro-
 ducción por Qrs 30 15 8 4/7 6
 Ganancia Qrs. 1/3 2 1/3 5 1/3 8 1/3
 Ganancia ch. 10 70 160 250
 Renta Qrs. 0 2 5 8 15
 Renta ch. 0 60 150 240 450

Al igual que en los cuadros restantes, las relaciones numéricas son aquí arbitrarias, pero los supuestos, totalmente racionales.

El supuesto primero y principal es el de que el mejoramiento de la agricultura tiene una acción disímil sobre diversos tipos de suelo; en este caso, su influencia es mayor sobre los mejores tipos de suelo, **C** y **D**, que sobre **A** y **B**. La experiencia ha demostrado que esto es así, por regla general, aunque puede producirse el caso inverso. Si el mejoramiento influyese más sobre los suelos mejores que sobre los peores, la renta sobre estos últimos habría disminuido en lugar de aumentar. Con el crecimiento absoluto de la fertilidad de todos los tipos de suelo se presupone, no obstante y al mismo tiempo, y en el cuadro, el aumento de la fertilidad relativa superior en los tipos de suelo mejores **C** y **D**; por consiguiente, un aumento de la diferencia del producto en caso de igual inversión de capital, y por ende un aumento de la renta diferencial.

El segundo supuesto es que las necesidades globales se mantienen a la par del crecimiento del producto global. Primero, no es necesario imaginar ese crecimiento como ocurrido en forma repentina, sino paulatina, hasta quedar establecida la secuencia **III**. Segundo, es un error sostener que el consumo de

medios de subsistencia necesarios no aumente con su abaratamiento. La derogación de las leyes cerealeras [1] en Inglaterra (véase Newman [2]) ha demostrado lo contrario, y la idea opuesta sólo se originó porque grandes y súbitas diferencias en las cosechas, debidas sólo a factores climáticos, provocan en los precios de los cereales ora una baja, ora un alza desproporcionadas. Si en este caso no se le da tiempo al súbito y fugaz abaratamiento para ejercer toda su influencia sobre la expansión [845] del consumo, ocurre lo contrario cuando el abaratamiento emana del descenso del propio precio regulador de la producción, es decir cuando es duradero. Tercero: una parte de los cereales puede consumirse como aguardiente o como cerveza. Y el consumo creciente de esos dos artículos no está confinado, en modo alguno, dentro de límites estrechos. Cuarto: esta cuestión depende en parte del crecimiento de la población, mientras que en parte el país puede ser un país exportador de granos, como lo fue Inglaterra hasta más allá de mediados del siglo XVIII, de modo que las necesidades no están reguladas por los límites del consumo puramente nacional. Por último, el aumento y el abaratamiento de la producción de trigo puede tener como consecuencia que el trigo se convierta en alimento principal de las masas populares en lugar del centeno o la avena, es decir que el mercado para el trigo crezca ya por esa sola razón, así como al reducirse el producto y aumentar el precio puede producirse el caso inverso. Bajo estas hipótesis, pues, y dadas las relaciones numéricas supuestas, la secuencia **III** da por resultado que el precio por quarter disminuya de 60 chelines a 30, es decir en un 50%, que la producción, en comparación con la secuencia **I**, aumente de 10 quarters a 23, es decir en un 10%; que la renta sobre el suelo **B** permanezca estacionaria, elevándose en un 25% o sobre **C** y en un 33 1/3% sobre **D**, y que el monto global de las rentas aumente de £ 18 a £ 22 ½, es decir, en un 25% [b].

De la comparación entre los tres cuadros (de los cuales la secuencia **I** debe considerarse de dos maneras, como ascendiendo de **A** a **D** y descendiendo de **D** a **A**), que pueden considerarse como gradaciones dadas en un estado dado de la sociedad por ejemplo, coexistiendo en tres países diferentes o bien como sucediéndose en diversos períodos del desarrollo de un mismo país, resulta:

- 1) Que la secuencia, una vez concluida cualquiera que haya sido la marcha de su proceso de formación siempre aparece de tal manera que resulta descendente; pues para la consideración de la renta siempre se partirá [846] primeramente del suelo que da el máximo de renta, y sólo en último término se llegará al que no devenga renta alguna.
- 2) El precio de producción del peor suelo, que no da renta alguna, es siempre el que regula el precio de mercado, pese a que este último, en el cuadro **I**, cuando el mismo se formó en secuencia ascendente, sólo permanecería estacionario por el hecho de cultivarse tierras cada vez mejores. En este caso, el precio del grano producido en la mejor tierra es el que regula, en la medida en que dependa de la cantidad producida por ella la proporción en que la tierra **A** siga actuando como regulador. Si **B**, **C** y **D** produjesen por encima de las necesidades, **A** dejaría de ejercer una acción reguladora. En eso piensa Storch cuando sostiene que el mejor tipo de suelo es el que ejerce la acción reguladora [3]. De este modo, el precio de los cereales norteamericanos regula el de los ingleses.
- 3) La renta diferencial surge de la diferencia dada en la fertilidad natural del tipo de suelo (prescindimos aún aquí de la ubicación), según el grado de desarrollo del cultivo dado en cada caso, vale decir de la extensión limitada de las mejores tierras, y de la circunstancia de que deben invertirse capitales iguales en tipos de suelos desiguales, que, por consiguiente, arrojan un producto desigual para el mismo capital.
- 4) La existencia de una renta diferencial y de una renta diferencial graduada puede emanar tanto en escala descendente, por avance de una tierra mejor a otra peor, o bien a la inversa, por avance desde una tierra peor hacia otra mejor, al igual que por un recorrido zigzagueante en direcciones alternadas. La

secuencia **I** puede formarse tanto por avance desde **D** hacia **A** como desde **A** hacia **D**. La secuencia **II** comprende movimientos de ambas clases.

5) Según su modo de formación, la renta diferencial puede formarse con un precio estacionario, ascendente o descendente, del producto del suelo. En el caso del precio decreciente, la producción global y el monto global de las rentas pueden aumentar, formándose renta sobre tierras carentes de ella hasta el presente, a pesar de que el suelo peor **A** haya sido desplazado por otro mejor o haya mejorado de por sí, y aunque la renta les corresponda a otros tipos de suelo mejores, e incluso a los mejores tipos de tierras (cuadro **II**); este proceso también puede estar vinculado con una disminución del monto global de las rentas [847] (en dinero). Por último, en el caso de precios declinantes debidos a un mejoramiento general de los cultivos, de modo que disminuyan el producto y el precio del producto del suelo peor, la renta puede permanecer inalterada o disminuir en una parte de las tierras de buena calidad, pero aumentar en los mejores tipos de suelos. La renta diferencial de cada suelo, en comparación con el peor de los suelos, depende no obstante del precio, por ejemplo, del quarter de trigo, si está dada la diferencia en la masa de productos. Pero si está dado el precio dependerá de la magnitud de la diferencia en la masa de productos, y si al aumentar la fertilidad absoluta de todos los suelos aumenta relativamente más la de las mejores clases de tierra que la de las peores, también aumentará con ello la magnitud de esta diferencia. Así (cuadro **I**), para un precio de 60 chelines, la renta sobre **D** está determinada por su producto diferencial con respecto a **A**, es decir por el excedente de 3 quarters, por consiguiente, la renta es $= 3 \times 60 = 180$ chelines. Pero en el cuadro **III**, en el cual el precio es $= 30$ chelines, está determinada por la masa del producto excedentario de **D** con respecto a **A** $= 8$ quarters, pero $8 \times 30 = 240$ chelines.

Con ello desaparece el primer supuesto erróneo de la renta diferencial, tal como aún predomina en West, Malthus y Ricardo: el que presupone necesariamente un avance hacia suelos cada vez peores, o una fertilidad constantemente decreciente de la agricultura [4] David Ricardo. "On the Principles of Economy, and Taxation", 3ª. ed., Londres, 1821, capítulo **II**. 847.. Como hemos visto, puede producirse con un avance hacia suelos cada vez mejores, puede producirse cuando un suelo mejor asume la posición inferior en lugar del peor suelo anterior, puede estar vinculada con un progreso ascendente en la agricultura. Su única condición es la desigualdad de los tipos de suelo. En la medida en que entra en consideración el desarrollo de la productividad, supone que el acrecentamiento de la fertilidad absoluta del área [cultivada] total no anula esta desigualdad, sino que la acrecienta, la deja estacionaria, o solamente la reduce.

Desde comienzos hasta mediados del siglo XVIII prevaleció en Inglaterra, a pesar del precio decreciente del oro y de la plata, una permanente baja en los precios de los cereales junto a un crecimiento simultáneo (considerando el período en su integridad) de la renta [por acre], de la renta global [Rental], de la extensión de las tierras [848] cultivadas, de la producción agrícola y de la población. Esto corresponde al cuadro **I** y se combina con el cuadro **II** en línea ascendente, pero de tal suerte que el peor suelo **A** es objeto de mejoras o se lo margina del cultivo cerealero; lo cual no significa, empero, que no se lo haya empleado con otros fines agrícolas o industriales.

Desde comienzos del siglo XIX (indicar la fecha con mayor precisión) hasta 1815 se produce un continuo aumento de los precios de los cereales, con un constante crecimiento de la renta [por acre], de la renta global, de la extensión de las tierras cultivadas, de la producción agrícola y de la población. Esto corresponde al cuadro **I** en línea descendente. (Incorporar aquí una cita acerca del cultivo de tierras peores en aquella época).

En tiempos de Petty y Davenant se registran quejas de la gente de campo y de los terratenientes acerca de

mejoras y roturaciones, disminución de la renta en las mejores tierras, aumento del monto global de las rentas por ampliación de las tierras que devengan renta.

(Agregar luego otras citas referentes a estos tres puntos; asimismo, acerca de la diferencia en la fertilidad de las diferentes partes cultivadas del suelo de un país.)

En general, al considerar la renta diferencial debe observarse que el valor de mercado se halla situado siempre por encima del precio global de producción de la masa de productos. Tomemos, por ejemplo, el cuadro I. Los 10 quarters de producto global se venden a 600 chelines, porque el precio de mercado está determinado por el precio de producción de A, que asciende a 60 chelines por quarter. Pero el precio real de producción es:

A 1 qr. = 60 ch. 1 qr. = 60 ch.

B 2 qrs. = 60 ch. 1 qr. = 30 ch.

C 3 qrs. = 60 ch. 1 qr. = 20 ch.

D 4 qrs. = 60 ch. 1 qr. = 15 ch.

10 qrs. = 240 ch. promedio 1 qr. = 24 ch.

El precio de producción real de los 10 quarters es de 240 chelines; se venden a 600, es decir un 250% más caros. El precio medio real de 1 quarter es de 24 chelines; el precio de mercado es de 60 chelines, es decir también un 250 % más caro.

Es ésta la determinación mediante el valor de mercado, tal como el mismo se impone sobre la base del modo [849] capitalista de producción, por medio de la competencia; ésta engendra un valor social falso. Eso surge de la ley del valor de mercado, a la cual se someten los productos del suelo. La determinación del valor de mercado de los productos, es decir también de los productos del suelo, es un acto social, aunque socialmente inconsciente y no intencional, que se basa de manera necesaria en el valor de cambio del producto y no en el suelo ni en las diferencias en su fertilidad. Si se imagina abolida la forma capitalista de la sociedad, y la sociedad organizada como una asociación consciente y planificada, los 10 quarters representarían una cantidad de tiempo de trabajo autónomo igual a la que se halla contenida en 240 chelines. Por consiguiente, la sociedad no compraría ese producto del suelo por una cantidad 2 veces y media mayor que el tiempo de trabajo real que se encierra en él; con ello desaparecería la base de una clase de terratenientes. Esto obraría exactamente igual que un abaratamiento del producto por igual monto en virtud de una importación extranjera. Y así como es correcto decir que conservándose el modo de producción actual, pero suponiendo que la renta diferencial fuese a parar a manos del estado los precios de los productos del suelo permanecerían inalterados de permanecer constantes las demás circunstancias, es un error afirmar que el valor de los productos permanecería inalterado si se sustituyese a la producción capitalista por la asociación. La identidad del precio de mercado para mercancías de la misma clase es el modo en que se impone el carácter social del valor sobre la base del modo capitalista de producción, y, en general, de la producción basada en el intercambio de mercancías entre individuos. Lo que la sociedad, considerada como consumidor, paga de más por los productos agrícolas, lo que constituye un déficit en la realización de su tiempo de trabajo en producción agraria, constituye ahora el superávit para una parte de la sociedad: los terratenientes.

Una segunda circunstancia, importante para lo que hemos de exponer en el capítulo siguiente bajo el apartado II, es ésta:

No sólo se trata de la renta por acre o por hectárea, en general de la diferencia entre precio de producción y precio de mercado o entre precio de producción individual y general por acre, sino que también

depende del número de acres de cada tipo de suelo que se hallan en cultivo. [850] La importancia sólo afecta aquí en forma inmediata a la magnitud de la renta global [Rental], es decir, de la renta total de toda la superficie cultivada; pero al mismo tiempo nos sirve de transición para el desarrollo del ascenso de la tasa de la renta, aunque no aumenten los precios ni las diferencias en la fertilidad relativa de los tipos de suelo, al disminuir los precios. Teníamos anteriormente:

CUADRO I

Tipo de suelo A B C D Total

Acres 1 1 1 1 4
 Costo de pro-
 ducción 3 3 3 3
 Producto Qrs. 1 2 3 4 10
 Renta En granos 0 1 2 3 6
 Renta En dinero 0 3 6 9 18

Supongamos ahora que el número de acres cultivados se duplique en cada clase, y tendremos:

CUADRO Ia

Tipo de suelo A B C D Total

Acres 2 2 2 2 8
 Costo de pro-
 ducción 6 6 6 6
 Producto Qrs. 2 4 6 8 20
 Renta En granos 0 2 4 6 12
 Renta En dinero 0 6 12 18 36

Supongamos aún otros dos casos, el primero, en que la producción se extienda a los dos tipos de suelo inferiores, es decir, de la siguiente manera:

CUADRO Ib

Tipo de suelo A B C D Total

Acres 4 4 2 2 12
 Costo de pro-
 ducción por acre 3 3 3 3
 Costo de pro-
 ducción total 12 12 6 6 36
 Producto Qrs. 4 8 6 8 26
 Renta En granos 0 4 4 6 14
 Renta En dinero 0 12 12 18 42

y finalmente una extensión desigual de la producción y de la tierra cultivada en las cuatro clases de suelo: [851]

CUADRO Ic

Tipo de suelo A B C D Total

Acres 1 2 5 4 12

Costo de pro-
ducción por acre 3 3 3 3Costo de pro-
ducción total 3 6 15 12 36

Producto Qrs. 1 4 15 16 36

Renta En granos 0 2 10 12 24

Renta En dinero 0 6 30 36 72

En primera instancia, en todos estos casos **I**, **Ia**, **Ib**, **Ic** la renta por acre permanece constante, pues de hecho, el resultado que produce la misma masa de capital por cada acre del mismo tipo de suelo ha permanecido inalterado; sólo se ha supuesto lo que en cualquier país sucede en cualquier instante dado, y es que los diversos tipos de suelo participan en determinadas proporciones en el suelo global cultivado, y lo que ocurre constantemente en dos países comparados entre sí, o en un mismo país en diversos momentos, que es que se modifica la proporción en la cual se distribuye entre esos tipos de suelo el suelo cultivado total.

Si comparamos **Ia** con **I**, veremos que si el cultivo de las tierras de las cuatro clases crece en la misma proporción, con la duplicación de los acres cultivados se duplica la producción global, así como la renta en grano y en dinero.

Pero si comparamos sucesivamente **Ib** y **Ic** con **I**, hallaremos en ambos casos una triplicación que se produce en la superficie de las tierras sometidas al cultivo. En ambos casos asciende de 4 acres a 12, pero en **Ib** las clases **A** y **B** de las cuales **A** no da renta, y **B** devenga la renta diferencial más exigua tienen la proporción más significativa del incremento, es decir que de los nuevos acres cultivados corresponden 3 a **A** y 3 a **B**, con un total de 6, mientras que a **C** y a **D** les corresponden solamente 1 acre a cada uno, con un total de 2. Dicho en otras palabras: las 3/4 partes del incremento les corresponden a **A** y **B**, y sólo 1/4 parte del mismo, a **C** y **D**. Dando esto por supuesto, en **Ib**, comparado con **I**, no corresponde a una extensión triplicada del cultivo un producto triplicado, ya que el producto no se eleva de 10 a 30, sino sólo a 26. Por otra parte, puesto que una parte significativa del incremento se ha verificado en **A**, que no arroja renta, y que del incremento sobre las tierras mejores la parte principal recayó en la clase **B**, la renta en grano sólo ascendió de 6 quarter [852] a 14, mientras que la renta en dinero se elevó de £ 18 a £ 42.

Si en cambio comparamos **Ic** con **I**, donde la tierra que no abona renta no crece absolutamente en extensión, la que abona una renta mínima sólo crece escasamente, mientras que el grueso del incremento recae sobre **C** y **D**, hallamos que con la triplicación de la superficie de terreno cultivada la producción ha aumentado de 10 quarters a 36, es decir, a más del triple, la renta en grano de 6 quarters a 24, o sea al cuádruple; asimismo, la renta en dinero de £ 18 a £ 72.

En todos estos casos, como es natural, el precio del producto del suelo permanece estacionario, en todos los casos aumenta el monto global de las rentas con la extensión del cultivo, mientras éste no se efectúe en forma exclusiva en el peor de los suelos, que no abona renta alguna. Pero este aumento es diferente. En la misma proporción en que se produce la extensión a los tipos mejores de suelo, y, por consiguiente, en que la masa de los productos aumenta no sólo en proporción a la extensión de la tierra, sino con mayor celeridad aun, aumenta la renta en grano y en dinero. En la proporción en que la peor de las tierras y los tipos de suelo cercanos a ésta participan de manera preferencial en la extensión (para lo cual se

supone que el peor suelo es de una clase constante), el monto global de las rentas no aumenta en proporción a la extensión del cultivo. Por lo tanto, dados dos países en los que el suelo **A** que no arroja renta alguna, es de la misma índole, la renta global se halla en proporción inversa a la parte alícuota que constituyen los tipos de suelo peor y los de menor calidad en el área global del suelo cultivado, y por ello es también inversamente proporcional a la masa del producto en caso de igual inversión de capital en superficies globales de igual magnitud. La relación entre la cantidad del peor suelo cultivado y del mejor, dentro de la superficie global de tierras de un país, influye, pues, de manera inversa sobre el monto global de las rentas que la relación entre la calidad del peor suelo cultivado y los mejores y óptimos influye sobre la renta por acre, y por consiguiente, bajo circunstancias en lo demás iguales, también sobre la renta global. La confusión de estos dos factores ha dado origen a toda clase de objeciones erróneas contra la renta diferencial.

En consecuencia, el monto global de las rentas aumenta por mera extensión del cultivo y por el concomitante empleo más amplio de capital y trabajo aplicados al suelo.

Pero el punto más importante es el que sigue. Pese a que, conforme a nuestro supuesto, la relación entre las rentas de los diversos tipos de suelo, calculados por acre, permanece constante, y por ende también la tasa de renta, considerada con relación al capital desembolsado por cada acre, se revela lo siguiente. Si comparamos **Ia** con **I** el caso en el cual el número de acres cultivados se ha incrementado proporcionalmente, así como la inversión de capital en los mismos, hallaremos que, así como la producción global ha crecido proporcionalmente a la superficie de cultivo incrementada, es decir que ambas se han duplicado, ocurre otro tanto con la renta global. ésta ha aumentado de £ 18 a £ 36, exactamente de la misma manera como el número de acres ha aumentado de 4 a 8.

Si consideramos la superficie global de 4 acres, entonces el monto global de las rentas sobre ella ascendió a £ 18, es decir que la renta media, incluyendo la tierra que no devenga rentas, ascendió a £ 4 1/2. De esta manera, por ejemplo, podría efectuar sus cálculos un terrateniente dueño de los 4 acres, y así se calcula estadísticamente la renta media sobre todo un país. La renta global de £ 18 resulta al emplear un capital de £ 10. A la relación entre esos dos guarismos la denominamos tasa de renta; en este caso asciende al 180 %.

La misma tasa de renta resulta en **Ia**, donde se han cultivado 8 acres en lugar de 4, pero todos los tipos de suelo han participado en igual proporción en el incremento. La renta global de £ 36, para 8 acres y £ 20 de capital empleado, arroja una renta media de 4 1/2 por acre y una tasa de renta del 180 %.

Consideremos en cambio **Ib**, donde el incremento se ha producido especialmente en los dos tipos de suelo inferiores, y tendremos una renta de £ 42 sobre 12 acres, es decir una renta media de £ 3 1/2 por acre. El capital global desembolsado es de £ 30, y por lo tanto la tasa de renta es = 140%. Por consiguiente, la renta media por acre ha disminuido en £ 1, y la tasa de renta se ha reducido del 180 al 140%. Por ende aquí, al aumentar la renta global de £ 18 a 42, se produce una baja de la renta media, calculada tanto por acre como con respecto [854] al capital; del mismo modo que aumenta la producción, pero no en forma proporcional. Ocurre esto a pesar de que la renta sobre todos los tipos de suelo tanto por acre como con respecto al capital desembolsado permanece constante. Esto sucede porque las 3/4 partes del incremento recaen sobre el suelo **A**, que no da renta, y sobre el suelo **B**, que sólo devenga la renta mínima.

Si en el caso **Ib** la expansión global sólo se hubiese producido en el suelo **A**, tendríamos 9 acres en **A**, 1 en **B**, 1 en **C** y 1 en **D**. El monto global de las rentas seguiría siendo de £ 18, mientras que la renta media por acre sobre los 12 acres sería, por consiguiente, de £ 1 1/2; y £ 18 de renta sobre £ 30 de capital

desembolsado, vale decir una tasa de renta del 60 %. La renta media, calculada tanto por acre como sobre el capital empleado, habría disminuido mucho, mientras que el monto global de las rentas no habría aumentado.

Comparemos finalmente **Ic** con **I** y **Ib**. En comparación con **I**, la superficie del suelo se ha triplicado, y asimismo el capital desembolsado. El monto global de las rentas es de £ 72 sobre 12 acres, es decir de £ 6 por acre contra £ 4 1/2 en el caso **I**. La tasa de renta sobre el capital desembolsado (£ 72: £ 30) es del 240%, en lugar del 180%. El producto global se ha acrecentado de 10 quarter a 36.

En comparación con **Ib**, donde el número total de acres cultivados, el capital empleado y las diferencias entre los tipos de suelo cultivados son los mismos, pero la distribución es diferente, el producto es de £ 36 quarters en lugar de 26, la renta media por acre es de £ 6 en lugar de 3 1/2 y la tasa de renta con relación al capital global adelantado de igual magnitud es del 240%, en lugar del 140%.

Tanto si consideramos las diversas situaciones planteadas en los cuadros **Ia**, **Ib** y **Ic** como situaciones coexistentes, unas al lado de las otras, en diversos países, o bien como situaciones que se producen sucesivamente en un mismo país, de ese planteo se desprende lo siguiente: en el caso de precio estacionario de los cereales, por permanecer constante el rendimiento del suelo peor, que no devenga renta, en el caso de una diferencia constante en la fertilidad de las diversas clases de suelo cultivadas; en el caso de productos respectivos de igual magnitud, por lo tanto, [855] provenientes de una inversión de capital de igual magnitud sobre partes alícuotas iguales (acres) de las superficies cultivadas en cada tipo de suelo; en el caso de relación constante entre las rentas por acre de cada tipo de suelo, por consiguiente, y de igual tasa de renta sobre el capital invertido en cada porción de terreno del mismo tipo: Primero, el monto de las rentas siempre aumenta con la expansión de la superficie cultivada, y por consiguiente con el aumento de la inversión de capital, salvo el caso en el que todo el incremento se produjese sobre la tierra que no devenga renta. Segundo, tanto la renta media por acre (monto global de las rentas dividido por el número global de los acres cultivados) como la tasa media de renta (monto global de las rentas dividido por el capital global desembolsado) pueden variar en forma muy considerable, y precisamente ambas lo harán en el mismo sentido, pero a su vez, y entre sí, en diversas proporciones. Si no tomamos en cuenta el caso en el cual el incremento sólo se produce en el suelo **A**, que no devenga renta, resultará que la renta media por acre y la tasa media de renta sobre el capital invertido en la agricultura dependen de las partes proporcionales que constituyen las diferentes clases de suelo en la superficie cultivada global o, lo que resulta ser lo mismo, de la distribución del capital global empleado en los tipos de suelo de diferente fertilidad. Independientemente de que se haya cultivado poco o mucho terreno, y por consiguiente (con excepción del caso en que todo el incremento recaiga sobre **A**) de que el monto global de las rentas sea mayor o menor, la renta media por acre o la tasa media de renta sobre el capital empleado permanecerá constante mientras no varíen las proporciones de la participación de los diversos tipos de suelo en la superficie global. A pesar del aumento, y aun del considerable aumento, del monto global de las rentas debido a la ampliación del cultivo y el incremento de la inversión de capital, la renta media por acre y la tasa media de renta sobre el capital disminuyen cuando la extensión de las tierras que no devengan renta y de las que sólo arrojan una exigua renta diferencial aumenta más que la de las tierras mejores, que devengan una renta más elevada. A la inversa, la renta media por acre y la tasa media de renta sobre el capital aumenta en la medida en que las mejores tierras constituyen una parte [856] relativamente mayor de la superficie global, y por ello les corresponde proporcionalmente una mayor inversión de capital.

Por consiguiente, si se considera la renta media por acre o por hectárea de todo el suelo cultivado, como

ocurre las más veces en las obras de estadística, en las cuales se comparan diferentes países en la misma época o diferentes épocas en un mismo país, se ve que el nivel medio de la renta por acre, y por lo tanto también el monto global de las rentas, corresponden, en ciertas proporciones (aunque en modo alguno avanzan a igual ritmo, sino que, por el contrario, lo hacen a ritmo mucho más acelerado), no a la productividad relativa de la agricultura en un país, sino a la productividad absoluta, es decir a la masa de los productos que brinda, término medio, sobre la misma superficie. Pues cuanta mayor proporción de la superficie global constituyan los tipos de suelo mejores, tanto mayor será la masa de productos en caso de igual inversión de capital, y en una superficie de terreno de igual magnitud, y tanto mayor será la renta media por acre. Y a la inversa en el caso inverso. De esta manera, la renta no parece determinada por la relación de la fertilidad diferencial, sino por la fertilidad absoluta, y con ello parece quedar abolida la ley de la renta diferencial. Por ello se niegan ciertos fenómenos, o bien se trata de explicarlos mediante inexistentes diferencias en los precios medios de los cereales y en la fertilidad diferencial de las tierras cultivadas, fenómenos éstos que simplemente tienen su origen en que la relación del monto global de las rentas tanto con la superficie total del suelo cultivado como con el capital global invertido en el suelo en caso de igual fertilidad del suelo que no devenga renta, y por ende de iguales precios de producción, y en el caso de igual diferencia entre los diversos tipos de suelo, no está determinado solamente por la renta por acre o por la tasa de renta sobre el capital, sino asimismo por el número relativo de acres de cada tipo de suelo en el número total de acres cultivados, o, lo que resulta ser lo mismo, por la distribución del capital global empleado entre los diversos tipos de suelo. Curiosamente, hasta el presente se ha hecho caso omiso, por entero, de esta circunstancia. En todo caso se revela y esto es importante para el avance de nuestra investigación que el nivel relativo de la renta media por acre y la tasa [857] media de renta o la relación entre el monto global de las rentas y el capital global invertido en la tierra pueden aumentar o disminuir en caso de precios constantes, diferencia de fertilidad constante de las tierras cultivadas y renta por acre constante, o bien tasa de renta constante por el capital invertido por acre en cualquier tipo de suelo que realmente devengue renta, o sea por cualquier capital que realmente genere renta, mediante la sola expansión extensiva del cultivo.

Aún deben formularse los siguientes agregados, que en parte también son apropiados para **II**, con referencia a la forma de la renta diferencial considerada bajo **I**.

Primero: hemos visto que la renta media por acre o la tasa media de renta sobre el capital pueden aumentar al expandirse el cultivo, manteniéndose estacionarios los precios y constante la fertilidad diferencial de las tierras cultivadas. Una vez que todo el suelo de un país ha sido apropiado, y que la inversión de capital en la tierra, el cultivo y la población han alcanzado determinado nivel circunstancias que se presuponen todas ellas no bien el modo capitalista de producción se convierte en dominante, apoderándose también de la agricultura, el precio del suelo no cultivado de las diversas calidades (presuponiendo únicamente la renta diferencial) está determinado por el precio de las tierras cultivadas de igual calidad y ubicación equivalente. El precio es el mismo luego de deducidos los correspondientes costos de roturación, pese a que ese suelo no devenga renta. Desde luego que el precio de la tierra no es otra cosa que renta capitalizada. Pero también en el caso de las tierras cultivadas, en el precio sólo se abonan rentas futuras, por ejemplo se pagan adelantadas y de una vez rentas por veinte años, si la tasa de interés vigente es del 5%. Cuando se vende una tierra se la vende como tierra que devenga renta, y el carácter prospectivo de ésta (que en este caso se considera como un fruto del suelo, lo que sólo es de manera aparente) no distingue la tierra inculta de la cultivada. El precio de las tierras incultas, al igual que su renta, cuya fórmula resumida constituye, es puramente ilusorio mientras esas tierras no se

empleen en realidad. Pero está [858] determinado así a priori, y se lo realiza no bien se hallan compradores. Por ello, así como la renta media real de un país está determinada por su renta global media anual verdadera y su relación con la superficie cultivada total, el precio de la parte inculca de la tierra está determinado por el precio de la parte cultivada, y por consiguiente es sólo un reflejo de la inversión de capital y de sus resultados en las tierras cultivadas. Puesto que, con excepción de la tierra peor, todos los tipos de suelo devengan renta (y que esa renta, como veremos bajo **II**, aumenta con la masa del capital y la intensidad del cultivo correspondiente a ella) se forma de esta manera el precio nominal de las tierras incultas, y estas se convierten así en una mercancía, en una fuente de riqueza para sus poseedores. Esto explica, al mismo tiempo, por qué aumenta el precio de la tierra de toda la región, incluyendo la tierra inculta. (Opdyke.) La especulación con tierras, como por ejemplo en los Estados Unidos, sólo se basa en este reflejo que arrojan el capital y el trabajo sobre el terreno inculto.

Segundo: el avance en la extensión del suelo cultivado en general se produce o bien hacia un suelo peor, o bien en los diversos tipos dados de suelos, en diferentes proporciones, según se hallen presentes. El avance hacia el suelo peor nunca ocurre, como es natural, por libre decisión, sino que presuponiendo el modo capitalista de producción sólo puede ser consecuencia de un aumento de los precios y, en cualquier modo de producción, sólo puede ser consecuencia de la necesidad. Sin embargo, no es inevitable que esto sea así. A veces se prefiere un suelo malo a otro relativamente mejor a causa de su ubicación, que resulta decisiva en los países jóvenes en el caso de toda expansión de los cultivos; pero también porque aunque la formación edáfica de una zona determinada se cuente, en general, entre las más fértiles, en particular se hallan abigarradamente mezclados, no obstante, suelos superiores e inferiores, y el suelo de menor calidad debe ser sometido a su cultivo, siquiera sea por su vinculación con el de calidad superior. Si el suelo inferior forma enclaves dentro del superior, este le confiere la ventaja de la ubicación con respecto a tierras fértiles que no se hallan en conexión con las ya sometidas al cultivo o que están a punto de serlo.

Así, el estado de Michigan fue uno de los primeros estados occidentales [5] que se convirtió en exportador de granos. Su suelo es pobre, en general. Pero su vecindad con el estado de Nueva York y sus comunicaciones por agua, por medio de los lagos y del canal de Erie, le dieron preferencia, en primera instancia, sobre los Estados Unidos más al oeste, más fértiles por naturaleza. El ejemplo de este estado, en comparación con el estado de Nueva York, nos muestra asimismo la transición de tierras mejores a otras peores. El suelo del estado de Nueva York, en especial su parte occidental, es incomparablemente más fértil, especialmente para el cultivo del trigo. Pero un cultivo esquilante convirtió en estériles estas fértiles tierras, y entonces el suelo de Michigan apareció como de mayor fertilidad.

"En 1838 se embarcó harina de trigo en Buffalo hacia el oeste, principalmente de la región triguera de Nueva York y el Alto Canadá [6]. En la actualidad, transcurridos [...] 12 años, se traen ingentes suministros de trigo y harina desde el oeste, a lo largo del lago Erie, y se los embarca hacia el este en el canal de Erie, en Buffalo y en el puerto vecino de Blackrock [...]. La exportación de trigo y harina resultó especialmente estimulada por la hambruna europea de 1847 [...]. Ello hizo que el trigo se abaratase en el oeste de Nueva York y que el cultivo triguero se hiciera menos remunerativo; esto indujo a los granjeros de Nueva York a volcarse más hacia la ganadería y la industria lechera, la fruticultura, etc., ramos éstos en los que, en su opinión, el Noroeste [7] no estará en condiciones de competir directamente con ellos." (J. W. Johnston, "Notes on North America", Londres, 1851, I, pp. 222, 223.)

Tercero: es un supuesto falso el de que, en colonias y en general en países jóvenes, que pueden exportar granos a precios más baratos, el suelo es por ello, necesariamente, de mayor fertilidad natural. En este

caso, el cereal no sólo se vende por debajo de su valor, sino además por debajo de su precio de producción, es decir por debajo del precio de producción determinado por la tasa media de ganancia en los países más antiguos.

Sí, como dice Johnston (p. 223), "estamos habituados a asociar a estos estados nuevos, desde los cuales llegan anualmente cargamentos de trigo tan grandes a Buffalo, la idea de una gran fertilidad natural y de territorios [860] ilimitados de ricos suelos", ello depende, en primera instancia, de situaciones económicas. La población íntegra de una región semejante, como por ejemplo Michigan, está casi exclusivamente ocupada, en un principio, en la agricultura, en especial con sus productos masivos, que ella sólo puede cambiar por mercancías industriales y productos tropicales. Por ello, todo su producto excedentario aparece en la forma de granos. Desde un principio, esto distingue los estados coloniales fundados sobre la base del mercado mundial moderno, de los anteriores, y en especial de los de la Antigüedad. Esos países obtienen ya terminados, a través del mercado mundial, productos que, en otras circunstancias, hubiesen debido crear por sí mismos: vestimenta, herramientas, etc. Sólo sobre una base semejante podían los estados sureños de la Unión convertir el algodón en su producto principal. La división del trabajo en el mercado mundial les permite hacerlo. Por eso, si, teniendo en cuenta su juventud y el número relativamente reducido de su población, parecen producir una cantidad muy grande de producto excedentario, ello no se debe a la fertilidad de su suelo, ni tampoco a la fecundidad de su trabajo, sino a la forma unilateral de su trabajo y por tanto del producto excedentario en el que el mismo se presenta.

Pero, además, una tierra de cultivo relativamente menos fértil, pero que se cultiva por primera vez y que aún no ha tenido contacto alguno con la civilización, salvo que las condiciones climáticas sean demasiado desfavorables, habrá acumulado cuando menos en los estratos superiores tantas sustancias nutritivas, fácilmente solubles, para las plantas, que esa tierra dará, durante prolongado lapso, cosechas sin abono alguno, y ello con un cultivo apenas muy superficial. En el caso de las praderas del Oeste se suma la circunstancia de que las mismas prácticamente no requieren costos de roturación algunos, ya que la naturaleza las ha hecho cultivables [8]a "Pampas, llanos": en español en el original.**bis**. En territorios menos fértiles de esta índole, el excedente aparece no en virtud de la elevada fertilidad del suelo, vale decir del [861] rendimiento por acre, sino del número de acres que pueden cultivarse de una manera superficial, puesto que este suelo nada le cuesta al agricultor, o, en comparación con países más antiguos, le cuesta una insignificancia. Por ejemplo donde existe el contrato de aparcería, como ocurre en partes de Nueva York, Michigan, Canadá, etc. Una familia cultiva superficialmente unos 100 acres, pongamos por caso, y pese a que el producto por acre no es grande, el producto de los 100 acres rinde un significativo excedente para la venta. A ello se agrega aún el mantenimiento casi gratuito de los animales en las praderas naturales, sin pasturas artificiales. Lo que decide en este caso no es la calidad, sino la cantidad de la tierra. La posibilidad de este cultivo superficial se agotará, como es natural, con mayor o menor rapidez, en forma inversamente proporcional a la fertilidad del nuevo suelo y en proporción directa a la exportación de su producto. "Y sin embargo, un país semejante dará excelentes primeras cosechas, inclusive de trigo; quien extraiga esta primera flor y nata de la tierra podrá enviar al mercado un abundante remanente de trigo" (loc. cit., p. 224). En países de cultivo más antiguo, las relaciones de propiedad, el precio del suelo inculto determinado por el precio del suelo cultivado, etc., imposibilitan esta clase de cultivo extensivo.

No por ello este suelo ha de ser muy fértil, tal como imagina Ricardo, ni solamente hay por qué cultivar tipos de suelo de igual fertilidad, como puede verse de lo que sigue. En el estado de Michigan se

sembraron, en 1848, 465.900 acres [188.500 hectáreas, aproximadamente.] de trigo, los que produjeron 4.739.300 bushels [c], término medio, 10 1/5 bushel por acre [8,9 hectolitros por hectárea.]; previa [862] deducción del grano de siembra, ello arroja menos de 9 bushels por acre [7,8 hectolitros por hectárea.]. De los 29 condados del estado, 2 produjeron, término medio, 7 bushels, 3 produjeron 8, 2 produjeron 9, 7 produjeron 10, 6 produjeron 11, 3 produjeron 12, 4 produjeron 13 bushels, y sólo hubo uno que produjo 16 y otro que produjo 18 bushels por acre (loc. cit., p. 225).

Para el cultivo práctico, una mayor fertilidad del suelo coincide con una mayor posibilidad de aprovechamiento inmediato de esa fertilidad. Esta última puede ser mayor en un suelo pobre por naturaleza que en otro naturalmente rico, pero es la clase de suelo a la cual el colono echará mano en primera instancia, y a la que es forzoso que eche mano en caso de falta de capital.

Por último: la extensión del cultivo a superficies de terreno mayores abstracción hecha del caso que acabo de considerar, en el cual debe recurrirse a suelos peores que los cultivados hasta el presente a los diversos tipos de suelo de **A** hasta **D**, es decir, por ejemplo, el cultivo de superficies mayores de **B** y **C**, no presupone en modo alguno un aumento previo de los precios de los cereales, así como la ampliación anual de la hilatura de algodón, por ejemplo, tampoco requiere un constante aumento de los precios del hilado. Pese a que un significativo aumento o disminución de los precios de mercado influye sobre el volumen de la producción, haciendo abstracción de esto vemos que en los casos de precios medios, cuyo nivel no influye sobre la producción obstacutizándola ni alentándola en forma excepcional, también en la agricultura se verifica constantemente esa sobreproducción relativa (al igual que en todos los demás ramos de la producción explotados de manera capitalista), sobreproducción que de por sí es idéntica a la acumulación, y que en otro modo de producción ocurre directamente en virtud del incremento de la población y en las colonias por inmigración constante. Las necesidades aumentan permanentemente, y en previsión de ello se invierte constantemente nuevo capital en nuevas tierras, aunque, según las circunstancias, para diferentes productos agrícolas. En sí y para sí, es la formación de nuevos capitales lo que acarrea esto. Pero en lo que respecta al [863] capitalista individual, éste mide el volumen de su producción por el volumen de su capital disponible, en la medida en que él mismo aún pueda supervisarlos. Lo que tiene en vista es abarcar cuanto sitio le sea posible en el mercado. Si se sobreproduce, no se atribuirá la culpa, sino que se la endilgará a sus competidores. El capitalista individual puede extender su producción, tanto apropiándose de una mayor parte alícuota del mercado dado, como ampliando él mismo el mercado.

[a]

a En la 1ª edición, "25 2/7".

[1] Los aranceles cerealeros, dice Marx en el quinto de su serie de artículos de 1855 sobre "Lord John Russell", fueron establecidos en Inglaterra en 1815 "porque tories y whigs estaban de acuerdo en elevar sus rentas mediante un gravamen a la nación. Ello no sólo se logró gracias a que las leyes cerealeras las leyes contra la importación de trigo [...] aumentaron artificialmente, no pocos años, los precios del cereal [...] quizás fue más importante aun la ilusión de los arrendatarios de que bajo cualesquiera circunstancias podrían mantener los precios del trigo a un nivel determinado a priori". Pero "durante los años 1841-1845 la Anti-Corn-Law-League [Liga contra la Ley Cerealera] adquirió proporciones colosales. El viejo acuerdo entre la aristocracia obrera y la aristocracia financiera ya no servía de garantía a las leyes

cerealeras, puesto que la burguesía industrial se convertía, cada vez más, en el sector dirigente de las clases medias, en lugar de la aristocracia financiera". Para la burguesía industrial, que luchaba por la reducción de los costos de producción, por la ampliación del comercio exterior y el acrecentamiento de la ganancia y aspiraba a reducir la principal fuente de ingresos y, con ello, el poder de la aristocracia terrateniente, para esa burguesía que se había fijado como meta el aumento de su propio poder político, "la abolición de las leyes cerealeras era una cuestión vital" ("MEW", t. XI, p.p. 395 y 397). Dichas leyes fueron derogadas parcialmente en 1842 y por entero en junio de 1846. Véase también aquí, p. 806. 132; 419; 844.

[2] (W) Francis Newman. "Lectures on Political Economy". Londres, 1851, p. 158. 844.

[b] b En la 1º edición: "que la renta sobre el suelo **B** permanezca estacionaria, se duplique sobre **C** y más que se duplique sobre **D**, y que la renta global aumente de £ 18 a £ 22, es decir en 22 1/9 %".

[3] Henri Storch. "Cours d'économie politique, ou exposition des principes qui déterminent la prospérité des nations", tomo II. San Petersburgo, 1815, pp. 78-79. Véase nuestra posnota 63. 846.

[4] (W) [Richard West]. "Essay on the Application of Capital to Land, with Observations shewing the Impolicy of ny Great Restriction of the importation of Corn". Londres, 1815.

Thomas Malthus, "Principles of Political Economy Considered with a View to their Practical Applications", 2ª, ed., Londres, 1836.

Thomas Malthus, "An Inquiry into the Nature and Progress of Rent, and the Principles by which it is Regulated", Londres, 1815.

[5] La expansión de los Estados Unidos hacia el Pacífico, a expensas de las colonias francesas, de México, y sobre todo, de las tribus indias, era tan rápida que al lenguaje general le costaba seguirla; de ahí que hacia 1865 se siguieran empleando calificaciones geográficas tradicionales que dicha expansión había vuelto inadecuadas. Aunque "occidental" o "del oeste" hasta 1848, cuando Marx escribe el manuscrito del tercer tomo de "El Capital" Michigan está al nor-noreste de los Estados Unidos. 859.

[6] Alto Canadá. Denominación tradicional (hasta 1814, oficial) de la actual provincia canadiense de Ontario o, más bien, de su parte meridional (el Bajo Canadá coincidía en buena parte con la actual provincia canadiense de Quebec). 859.

[7] Johnston emplea la denominación "Noroeste" en su acepción tradicional, vale decir, la misma designa los estados de Ohio, Indiana, Illinois, Michigan y Wisconsin, surgidos del "Viejo Noroeste" o "Territorio al Noroeste del Río Ohio", y también a Iowa y al territorio de Minnesota. En 1783, cuando por el tratado de París Estados Unidos obtuvo el "Viejo Noroeste", esa región se hallaba ubicada efectivamente al NW del país, pero aunque ello ya no ocurría en 1851, la denominación era todavía usual. 859.

[8] 33 bis {F. E. Es precisamente el cultivo, en rápido incremento, de tales regiones de praderas o llanuras, lo que últimamente ha convertido en un hazmerreír la celeberrima tesis maltusiana de que "la población presiona sobre los medios de subsistencia"; tal cultivo, por el contrario ha provocado las lamentaciones de los agricultores, según los cuales la agricultura, y con ella Alemania, se encamina hacia la ruina si no se pone coto violentamente a los medios de subsistencia, que presionan sobre la población. Pero el laboreo de esas estepas, praderas, pampas, llanos (**a**) etc., se halla apenas en sus comienzos; por consiguiente, el efecto revolucionario sobre la economía rural europea se hará sentir de manera harto diferente que hasta el momento actual. }

[c] Si Johnston se refiere a bushels norteamericanos o Winchesters brushels (de 2.150,4 pulgadas cúbicas), = 1.670.000 hectólitros, aprox. El bushel inglés o Imperial bushel, es 3,15% mayor que el

norteamericano.

[865]

CAPITULO XL

SEGUNDA FORMA DE LA RENTA DIFERENCIAL

(RENTA DIFERENCIAL II)

Hasta aquí sólo hemos considerado la renta diferencial como el resultado de la productividad diferente de iguales inversiones de capital en iguales superficies de terreno de diferente fertilidad, de tal manera que la renta diferencial resultaba determinada por la diferencia entre el rendimiento del capital invertido en el suelo peor, que no devenga renta, y el del capital invertido en el suelo mejor. Teníamos aquí las inversiones de capital coexistiendo en diferentes superficies de terreno, de modo que a toda nueva inversión de capital correspondía un cultivo más extensivo del suelo, una ampliación en la superficie del suelo cultivado. Pero en última instancia, la renta diferencial sólo era, de por sí, el resultado de la diferente productividad de capitales iguales invertidos en el suelo. Puede haber diferencia entre que volúmenes de capital de diferente productividad se inviertan sucesivamente en un mismo predio, y que se los invierta al mismo tiempo en diferentes predios, presuponiendo sólo que los resultados sean los mismos?

Por lo pronto no es posible negar que, en lo que respecta a la formación de la plusganancia, da lo mismo si £ 3 de costos de producción, invertidas en el acre de **A**, rinden 1 quarter, de modo que £ 3 constituyen el precio de producción y el precio regulador de mercado por 1 quarter, mientras que £ 3 de costos de producción sobre el acre de **B** producen 2 quarters, y por consiguiente [866] una plusganancia de £ 3, así como £ 3 de costos de producción sobre el acre de **C** dan 3 quarters y £ 6 de plusganancia, y finalmente £ 3 de costos de producción sobre el acre de **D** rinden 4 quarter y £ 9 de plusganancia; o bien que el mismo resultado se logre si estas £ 12 de costos de producción o esas £ 10 de capital se emplean con los mismos rendimientos y en la misma secuencia en un mismo acre. En todos los casos se trata de un capital de £ 10, cuyas partes de valor de £ 2 1/2 cada una se invierten sucesivamente, sin que importe si se las invierte al mismo tiempo en 4 acres de diferente fertilidad, o una tras otra en un mismo acre; a causa de su producto diferente una de dichas partes no arroja plusganancia alguna, mientras que las otras partes arrojan una plusganancia que se halla en relación con la diferencia de su rendimiento por encima de aquella primera inversión que no devenga renta.

Las plusganancias y diversas tasas de plusganancia para diferentes partes de valor de capital se forman de igual manera en ambos casos. Y la renta no es otra cosa que una forma de esa plusganancia, la cual constituye su sustancia. Pero de cualquier manera, en el caso del segundo método se presentan dificultades para la transformación de la plusganancia en renta, para esa trasmutación formal que incluye la transferencia de las plusganancias del arrendatario capitalista al propietario del suelo. De ahí la empeñada resistencia de los arrendatarios ingleses contra una estadística agrícola oficial. De ahí la lucha entre ellos y los terratenientes por la verificación de los resultados reales de su inversión de capital (Morton). Pues la renta se fija al arrendar los terrenos, por lo cual las plusganancias que surgen de la inversión sucesiva de capital fluyen hacia los bolsillos del arrendatario mientras dure el contrato de arrendamiento. De ahí la lucha de los arrendatarios por contratos de arrendamiento prolongados y, a la inversa, la multiplicación de los contratos rescindibles cada año (tenancies at will) en virtud de la

supremacía de los terratenientes.

Por eso resulta claro desde un principio: si bien para la ley de la formación de las plusganancias tanto da que se inviertan capitales iguales con resultados desiguales en forma simultánea y en superficies de terreno de igual extensión, o que se los invierta de manera sucesiva en el mismo [867] predio, esto constituye en cambio una significativa diferencia para la transformación de la plusganancia en renta del suelo. Este último método encierra a esa transformación dentro de límites más estrechos, por una parte, y más fluctuantes, por la otra. Ello explica que en países de cultivos intensivos (y, en un sentido económico, no entendemos por cultivos intensivos sino la concentración de capital en una misma porción de terreno, en lugar de su distribución a lo largo de superficies de terreno yuxtapuestas) la actividad del tasador se convierta, tal como lo desarrolla Morton en sus Resources of Estates, en una profesión sumamente importante, complicada y difícil. En el caso de mejoras más permanentes del suelo, al expirar el contrato de arrendamiento la fertilidad diferencial artificialmente elevada del suelo coincide con su fertilidad diferencial natural, y por cierto coincide la tasación de la renta con la fertilidad diferente entre tipos de suelo, en general. Por el contrario, en la medida en que la formación de plusganancia está determinada por el nivel del capital de explotación, al llegar éste a cierto nivel, la magnitud de la renta se calcula según la renta media del país, y de ahí que se vele por que el nuevo arrendatario disponga de capital suficiente como para proseguir el cultivo de la misma manera intensiva.

Al considerar la renta diferencial II aún es necesario destacar los puntos siguientes:

Primero: Su base y su punto de partida, no sólo histórico, sino en la medida en que afecta su movimiento en cualquier momento dado, lo constituye la renta diferencial I, es decir el cultivo simultáneo, coexistente, de tipos de suelo de diversa fertilidad y ubicación, es decir, el empleo simultáneo, coexistente, de diferentes partes componentes del capital agrícola global en sectores de terreno de diferente calidad.

Desde el punto de vista histórico, esto se comprende por sí solo. En las colonias, los colonos deben invertir poco capital, los agentes principales de la producción son el trabajo y la tierra. Cada jefe de familia individual trata de preparar, para sí y para los suyos, un campo de ocupación independiente, situado junto a los de los demás [867] colonos. Ese caso debe darse, en general, en la agricultura propiamente dicha, también bajo los modos de producción precapitalistas. En la ganadería ovina, y en la ganadería en general en cuanto ramos autónomos de la producción, ocurre una explotación más o menos colectiva del suelo, y la misma es extensiva desde un comienzo. El modo capitalista de producción parte de modos de producción anteriores, en los cuales los medios de producción, de hecho o de derecho, son propiedad del propio cultivador, en una palabra, de la explotación artesanal de la agricultura. Conforme a la índole de las cosas sólo se desarrolla paulatinamente, a partir de ésta, la concentración de los medios de producción y su transformación en capital frente a los productores directos, convertidos en trabajadores asalariados. En la medida en que el modo capitalista de producción se manifiesta aquí de una manera característica, al principio ello ocurre, en forma fundamental, en el apacentamiento del ganado ovino y la cría de vacunos, pero ello no se verifica con una concentración del capital en una extensión de tierras relativamente pequeña, sino en la producción en escala más bien considerable, de modo que se ahorra en el mantenimiento de caballos y en otros costos de producción, pero de hecho, no mediante el empleo de más capital aplicado al mismo suelo. Además, las propias leyes naturales del cultivo implican que, llegado a cierto nivel del cultivo y a su correspondiente agotamiento del suelo, el capital considerado aquí, al mismo tiempo, en el sentido de medios de producción ya producidos se convierte en el elemento decisivo del cultivo. Mientras el terreno cultivado constituye un sector

relativamente pequeño en proporción al terreno no cultivado, y la fuerza del suelo no está agotada aún (y tal caso se da en el predominio de la ganadería y la dieta cárnea durante el período previo a la preponderancia de la agricultura propiamente dicha y de la alimentación vegetal), el nuevo e incipiente modo de producción enfrenta a la producción campesina especialmente en virtud de la superficie de terreno que se cultiva por cuenta de un solo capitalista, es decir, una vez más, por el empleo extensivo del capital, aplicado a una superficie de terreno de extensión relativamente considerable. Por consiguiente, cabe sostener desde un comienzo que la renta diferencial **I** es la base histórica de la cual se parte. Por **[869]** otro lado, el movimiento de la renta diferencial **II** sólo se produce, en cualquier instante dado, en un dominio que constituye, a su vez, el abigarrado fundamento de la renta diferencial **I**.

Segundo: en la renta diferencial en la forma **II** se suman, a diferencia de la fertilidad, las diferencias en la distribución del capital (y de capacidad de crédito) entre los arrendatarios. En la manufactura propiamente dicha pronto se forma un mínimo propio de volumen de operaciones para cada ramo de la actividad, y correspondientemente se forma un mínimo de capital por debajo del cual no es posible explotar con éxito una empresa individual. Así mismo, en cada ramo de los negocios se forma un término medio normal de capital que supera este mínimo, y del cual debe disponer y dispone la mayor parte de los productores. Cuanto haya por encima de él, puede formar ganancias extraordinarias; lo que se mantiene por debajo de ese término medio, no percibe la ganancia media. El modo capitalista de producción sólo se apodera en forma lenta y despereja de la agricultura, como puede verse en Inglaterra, el país clásico del modo capitalista de producción en la agricultura. Mientras no exista la libre importación de granos o mientras sus efectos sólo sean limitados por serlo el monto de dicha importación, quienes determinan el precio de mercado son los productores que trabajan en suelos peores, es decir en condiciones de producción más desfavorables que las condiciones medias. Gran parte de la masa global de capital empleada en la agricultura y que se halla, en general, a disposición de ésta, se encuentra en sus manos.

Es verdad, por ejemplo, que el campesino emplea mucho trabajo en su diminuta parcela. Pero es trabajo aislado y despojado de las condiciones objetivas, tanto sociales como materiales de la productividad, privado de las mismas.

Esta circunstancia hace que los arrendatarios realmente capitalistas sean capaces de apropiarse de una parte de la plusganancia; cosa que no ocurriría, cuando menos en lo que a este punto respecta, si el modo capitalista de producción estuviese tan desarrollado en la agricultura como en la manufactura.

Consideremos solamente por ahora la formación de la plusganancia en la renta diferencial **II**, sin preocuparnos **[870]** aún por las condiciones bajo las cuales puede producirse la transformación de esta plusganancia en renta de la tierra.

Resulta claro entonces que la renta diferencial **II** sólo es una expresión diferente de la renta diferencial **I**, pero que intrínsecamente coincide con ella. La diferente fertilidad de los distintos tipos de suelo sólo influye en la renta diferencial **I** en la medida en que hace que los capitales invertidos en la tierra den resultados o productos desiguales, considerados según igual magnitud de los capitales o con arreglo a su magnitud proporcional. El que esa desigualdad se produzca para capitales diferentes, sucesivamente invertidos en la misma porción de terreno, o en el caso de capitales empleados para varias porciones de diferentes tipos de suelo, no puede crear distingos en cuanto a la diferencia de fertilidad o de su producto, y por ende en cuanto a la formación de la renta diferencial para las partes del capital más productivamente invertidas. Sigue siendo el suelo el que, con igual inversión de capital, presentan una fertilidad diferente, sólo que en este caso el mismo suelo cumple, para un capital sucesivamente invertido

en diferentes porciones, la misma tare que desempeñan en **I** diferentes tipos de suelo para diferentes partes del capital social, de igual magnitud, invertidas en ellos.

Si el mismo capital de £ 10, que en el cuadro **I [a]** ha sido invertido por diferentes arrendatarios, en la forma de capitales independientes de £ 2 1/2 cada uno, en sendos acres de los cuatro tipos de suelo **A**, **B**, **C** y **D**, estuviese invertido en lugar de ello, y en forma sucesiva, en un mismo acre de **D**, de modo que la primera inversión rindiese 4 **quarter**, la segunda, 3, la tercera, 2 y la última, 1 quarter (o también en secuencia inversa), el precio de un quarter = £ 3, el que rinde la parte menos productiva del capital, no arrojaría renta diferencial alguna, sino que determinaría el precio de producción, mientras fuese necesario el abastecimiento de trigo, cuyo precio de producción es = £ 3. Y puesto que, con arreglo a nuestro supuesto, se produce de manera capitalista, es decir que el precio de £ 3 incluye la ganancia media que arroja, en general, un capital de £ 2 1/2, las otras tres porciones **[871]** de £ 2 1/2 arrojarán plusganancias según la diferencia de ese producto, ya que dicho producto no se vende a su precio de producción, sino al precio de producción de la inversión menos rendidora de £ 2 1/2 ; una inversión que no arroja renta alguna, y en la cual el precio del producto está regulado conforme a la ley general de los precios de producción. La formación de las plusganancias sería la misma que en el cuadro **I**.

Una vez más se revela aquí que la renta diferencial **II** presupone la renta diferencial **I**. Aquí se supone que 1 quarter es el mínimo de producto que arroja un capital de £ 2 1/2, es decir en el suelo peor. Supongamos, entonces, que el arrendatario del tipo de suelo **D**, además de las £ 2 1/2 que arrojan para él 4 quarters y por los cuales paga 3 quarters de renta diferencial, emplea en el mismo suelo £ 2 1/2 que sólo arrojan para él 4 quarter, como el mismo capital en el suelo peor, **A**. En este caso, ello constituiría una inversión de capital no devengadora de renta, ya que sólo arrojaría para él la ganancia media. No habría plusganancia para transformarse en renta. Pero, por otra parte, tampoco este producto decrecient de la segunda inversión de capital en **D** tendría influencia alguna sobre la tasa de ganancia. Sería lo mismo que si se invirtieran £ 2 1/2 en otro acre nuevo del tipo de suelo **A**, circunstancia ésta que en modo alguno afecta la plusganancia, y por lo tanto tampoco la renta diferencial de los tipos de suelo **A**, **B**, **C** y **D**. Pero para el arrendatario, esta inversión adicional de £ 2 1/2 en **D** habría resultado tan ventajosa como resultó, conforme al supuesto, la inversión de las £ 2 1/2 originarias en el acre **D**, pese a que ésta arrojó 4 "quarters". Si, además, dos nuevas inversiones de capital de £ 2 1/2 cada una, le dan 3 y 2 quarter de producto adicional, respectivamente, habría vuelto a producirse una disminución, en comparación con el rendimiento de la primera inversión de £ 2 1/2 en **D**, que fue de 4 quarters, y que por consiguiente tuvo una plusganancia de 3 quarters. Pero sólo se trataría de una disminución en el nivel de la plusganancia, y no afectaría la ganancia media ni el precio de producción regulador. Este caso sólo se daría si la producción adicional que arroja estas plusganancias decrecientes tornase superflua la producción de **A**, con lo cual dejaría al acre **A** fuera de explotación. En este caso a la reducción de la **[871]** productividad de la inversión de capital adicional en el acre **D** se vincularía una baja en el precio de producción, por ejemplo de £ 3 a £ 1 1/2, si el acre **B** se convirtiese en el suelo que no devenga renta, regulador del precio de mercado.

El producto en **D** sería ahora = 4 + 1 + 3 + 2 = 10 quarters, mientras que antes era 4 quarters. El precio del quarter, regulado por **B**, se habría reducido, no obstante, a £ 1 1/2. La diferencia entre **D** y **B** sería = 10 - 2 = 8 quarters, a £ 1 1/2 por quarter = £ 12, mientras que antes la renta dineraria en **D** era = £ 9. Esto debe tenerse en cuenta. Calculado por acre, el nivel de la renta habría aumentado en un 33 1/3 %, pese a la disminución de la tasa de las plusganancias sobre los dos capitales adicionales de £ 2 1/2 cada uno. De aquí se desprenden las complicadísimas combinaciones a que da lugar la renta diferencial en general,

y en especial la forma **II** junto con la forma **I**, mientras que Ricardo, por ejemplo, la trata en forma totalmente unilateral y como una cuestión sencilla. Por ejemplo, como en el caso anterior, tenemos un descenso del precio regulador de mercado y, al mismo tiempo, un aumento de la renta en las tierras fértiles, de modo que aumentan tanto el producto absoluto como el plusproducto absoluto. (En la renta diferencial **I** en línea descendente, el plusproducto relativo y por lo tanto la renta por acre puede aumentar, a pesar de que el plusproducto absoluto por acre permanezca constante o incluso disminuya.) Pero al mismo tiempo disminuye la productividad de las inversiones sucesivamente efectuadas en el mismo suelo, pese a que gran parte de ellas corresponde a las tierras más fértiles. Considerada desde un punto de vista tanto en lo que respecta al producto como a los precios de producción, la productividad del trabajo se ha incrementado. Considerada desde otro ángulo, ha disminuido, porque la tasa de la plusganancia y el plusproducto por acre disminuyen para las diferentes inversiones de capital en el mismo suelo.

La renta diferencial **II**, al disminuir la productividad de las inversiones sucesivas de capital, sólo estaría necesariamente vinculada con el encarecimiento del precio de producción y un descenso absoluto de la productividad si estas inversiones de capital sólo pudiesen efectuarse en el suelo peor **A**. Si el acre de **A**, que con una inversión [873] de capital de £ 2 1/2 rindió 1 quarter al precio de producción de £ 3, caso que se invirtieran otras £ 2 1/2 es decir con una inversión total de £ 5 sólo rindiera un total de 1 1/2 quarters, el precio de producción de estos 1 1/2 quarters sería £ 6, es decir que el de un quarter = £ 4. Cualquier disminución de la productividad al aumentar la inversión de capital sería, en este caso, una reducción relativa del producto por acre, mientras que en los tipos de suelo mejores sólo es una reducción del plusproducto excedentario.

Pero la naturaleza de las cosas hace que, con el desarrollo del cultivo intensivo, es decir con sucesivas inversiones de capital en una misma tierra, sea de preferencia en los tipos de suelo superiores donde ello se efectúa, o donde sucede en mayor grado. (No hablamos de las mejoras permanentes, en virtud de las cuales un suelo inservible hasta el presente se convierte en suelo útil.) Por lo tanto, la fertilidad declinante de las sucesivas inversiones de capital debe influir principalmente de la manera descrita. Se escoge para ello el suelo mejor porque ofrece las mejores perspectivas para que el capital empleado en él rinda, pues dicho suelo contiene la mayor parte de los elementos naturales de la fertilidad, y sólo se trata ya de aprovecharlos.

Cuando el cultivo se intensificó aun más en Inglaterra después de la derogación de las leyes cerealeras, se empleó gran cantidad de tierras anteriormente trigueras con otros fines, en especial para la ganadería, drenándose en cambio y mejorándose en general las zonas de tierras fértiles más apropiadas para el trigo; de este modo, el capital destinado al cultivo del trigo se concentró en un territorio más restringido. En este caso y todas las plusgasas posibles situadas entre la plusganancia máxima de la mejor tierra y el producto del suelo **A**, que no devenga renta, coinciden en este caso con un aumento no relativo, sino absoluto del plusproducto por acre la nueva plusganancia (llegado el caso, renta) formada no representa una parte de la anterior ganancia media convertida en renta (parte del producto en la cual se representaba anteriormente la ganancia media), sino plusganancia suplementaria que se trasmutó, a partir de esa forma, en renta.

[874] En cambio sólo en el caso en que la demanda de cereales aumenta a tal punto que el precio de mercado se eleve por encima del precio de producción de **A**, y por ello en **A**, **B** o en alguna otra clase [de suelo] el plusproducto no pudiese suministrarse más que a un precio mayor que £ 3, sólo en tal caso se hallaría vinculado un aumento del precio de producción y del precio regulador de mercado a la

reducción del producido de una inversión adicional de capital en alguna de las clases **A**, **B**, **C** o **D**. En tanto ésto se estableciera por un período mínimo bien prolongado, y no suscitase el cultivo de tierra adicional **A** (por lo menos de la calidad **A**), o si otros factores no provocasen un abastecimiento más barato, de permanecer constantes las circunstancias restantes el salario aumentaría a causa del encarecimiento del pan y la tasa de ganancia disminuiría correspondientemente. En ese caso sería indiferente que el aumento de la demanda se satisficiera por incorporación de tierras peores que **A** o por inversión suplementaria de capital, sin que importase en cuál de los cuatro tipos de suelo. La renta diferencial se elevaría y al mismo tiempo se reduciría la tasa de ganancia.

Ricardo marcó como caso único y normal, al cual redujo toda la formación de la renta diferencial **II**, este único caso, en el que el descenso de la productividad de los capitales posteriormente agregados a tipos de suelo que ya se hallan en cultivo puede conducir a un aumento en el precio de producción, al descenso de la tasa de ganancia y a la formación de una renta diferencial más elevada, ya que, bajo las circunstancias dadas, la misma se elevaría en todos los tipos de suelo exactamente como si ahora fuese un suelo peor que **A** el que regulase el precio de mercado.

Este caso también se daría si sólo estuviese cultivado el tipo de suelo **A**, y sucesivas inversiones de capital en el mismo no estuviesen vinculadas a un incremento proporcional del producto.

Por consiguiente, en la renta diferencial **II** se pierde aquí por completo de vista la renta diferencial **I**. Con excepción de este caso, en el cual la oferta proveniente de los tipos de suelo cultivados no basta, y por ello el precio de mercado se halla permanentemente situado por encima del precio de producción hasta que se [875] incorpora al cultivo tierra nueva y peor o hasta que el producto global del capital adicional invertido en los diferentes tipos de suelo sólo puede suministrarse a un precio de producción más elevado que el vigente hasta ese momento, salvo ese caso, decíamos, la disminución proporcional de la productividad de los capitales adicionales deja intactos el precio de producción regulador y la tasa de ganancia. Por lo demás, hay otros tres casos posibles:

a) Si el capital adicional en alguno de los tipos de suelo **A**, **B**, **C** o **D** sólo arroja la tasa de ganancia determinada por el precio de producción de **A**, no se forma de ese modo plusganancia alguna, ni tampoco renta posible alguna, exactamente de la misma manera que si se hubiese cultivado suelo adicional **A**.

b) Si el capital adicional arroja un producto más elevado, se forma obviamente nueva plusganancia (renta potencial) cuando el precio regulador permanece inalterado. Éste no es el caso necesariamente, con mayor exactitud no lo es si esa producción adicional deja al suelo **A** fuera de cultivo, expulsándolo de ese modo de la serie de tipos de suelo en competencia. En este caso disminuye el precio de producción regulador. La tasa de ganancia aumentaría si a ello estuviese vinculada una baja del salario o si el producto más barato ingresase como elemento en el capital constante. Si la superior productividad del capital adicional se hubiese registrado en los tipos de suelo mejores **C** y **D**, dependería por completo del nivel de la productividad incrementada y del volumen de los nuevos capitales agregados la medida en la cual la formación de un incremento de plusganancia (es decir, de un incremento de renta) se hallase vinculada a la baja del precio y al aumento de la tasa de ganancia. Esta última también puede aumentar sin la disminución del salario, por abaratamiento de los elementos del capital constante.

c) Si se produce la inversión adicional de capital con disminución de las plusganancias, pero de tal suerte que su producto deje un excedente por encima del producto del mismo capital en el suelo **A**, y si el incremento de la oferta no deja el suelo **A** fuera de cultivo, ocurre bajo todas las circunstancias una nueva formación de plusganancias que puede operarse simultáneamente en **D**, **C**, **B** y **A**. En cambio, si el suelo peor **A** resulta desplazado del cultivo, disminuye el precio de producción regulador, y [876] dependerá de

la relación entre el precio reducido de un quarter y el número incrementado de los quarters que constituyen la plusganancia el que la plusganancia expresada en dinero y por ende la renta diferencial aumente o disminuya. Pero de cualquier manera se revela aquí la curiosa circunstancia de que, con las plusganancias decrecientes de sucesivas inversiones de capital, el precio de producción puede disminuir en lugar de tener que aumentar, como parecería a primera vista.

Estas inversiones adicionales de capital con plusrendimientos declinantes corresponden por entero al caso en el cual en tipos de suelo cuya fertilidad se halla entre **A** y **B**, **B** y **C**, **C** y **D**, por ejemplo, se invirtiesen cuatro nuevos capitales independientes de £ 2 1/2 cada uno, que rendirían respectivamente 1 1/2, 2 1/3, 2 2/3 y 3 quarters. En todos estos tipos de suelo se formarían plusganancia, rentas potenciales, para los cuatro capitales adicionales, pese a que la tasa de plusganancia, en comparación con la de la misma inversión de capital en un suelo cada vez mejor, habría disminuido. Y sería exactamente igual si esos cuatro capitales estuviesen invertidos en **D**, etc., o si estuviesen distribuidos entre **D** y **A**.

Llegamos ahora a una diferencia esencial entre las dos formas de la renta diferencial.

Si permanecen constantes el precio de producción y las diferencias, en la renta diferencial **I** puede aumentar, con la renta global, la renta media por acre, o la tasa media de renta sobre el capital; pero el término medio es sólo una abstracción. El verdadero nivel de la renta por acre o calculada sobre el capital sigue siendo el mismo.

En cambio, bajo los mismos supuestos, el nivel de la renta, medida por acre, puede amentar aunque la tasa de renta, medida según el capital invertido, permanezca constante.

Supongamos que la producción se duplica por el hecho de que en **A**, **B**, **C** y **D** se inviertan £ 5 en lugar de £ 2 1/2 en cada uno, es decir £ 20 de capital en lugar de 10 en total, con una fertilidad relativa constante. Esto sería exactamente lo mismo que si se cultivasen 2 acres en lugar de uno de cada uno de esos tipos de tierra, desde luego que con costos constantes. La tasa de ganancia permanecería constante, y otro tanto ocurriría con su relación con la plusganancia o con la renta. Pero si **A** [877] rindiese ahora 2 quarters, **B** rindiese 4, **C** produjese 6 y **D** rindiese 8, puesto que este incremento no se debe a la duplicación de la fertilidad con un capital constante, sino a una fertilidad proporcional constante con capital duplicado, el precio de producción seguiría siendo de £ 3 por quarter. Los 2 quarters de **A** costarían ahora £ 6, tal como antes 1 quarter costaba £ 3. La ganancia se habría duplicado en los 4 tipos de suelo, pero ello sólo por haberse duplicado el capital invertido. Pero en la misma proporción se habría duplicado la renta; sería de 2 quarters para **B** en lugar de 1, de 4 para **C** en lugar de 2, y de 6 para **D** en lugar de 3, y concordantemente la renta dineraria para **B**, **C** y **D** sería, respectivamente, de £ 6, £ 12 y £ 18. Al igual que el producto por acre, se habría duplicado la renta dineraria por acre, y en consecuencia también el precio del suelo, en el cual se capitaliza esta renta en dinero. Calculada de esta manera, se eleva el nivel de la renta en grano y en dinero, y por consiguiente el precio del suelo, porque la unidad de medida en la que se lo calcula, el acre, constituye una porción de terreno de magnitud constante. En cambio, calculada como tasa de renta con relación al capital desembolsado, no se ha operado cambio alguno en el nivel proporcional de la renta. La renta global de 36 guarda con el capital desembolsado de 20 la misma proporción que la renta global de 1 guardaba con el capital, desembolsado de 10. Otro tanto vale para la relación entre la renta dineraria de cada tipo de suelo con el capital desembolsado en él; así, por ejemplo en **C**, £ 12 de renta son a £ 5 de capital como anteriormente £ 6 de renta eran a £ 2 1/2 de capital. No se originan aquí diferencias nuevas entre los capitales desembolsados, pero sí nuevas plusganancias, sólo porque el capital adicional se invierte en alguno de los tipos de suelo que devengan renta o en todos ellos, con el mismo producto proporcional. Si la inversión doble sólo se produjese en **C**,

por ejemplo, la renta diferencial, calculada sobre el capital, entre **C**, **B** y **D** seguiría siendo la misma; pues si se duplica su masa en **C**, se duplicará asimismo el capital invertido.

De esto se deduce que, en el caso de precio de producción constante, tasa de ganancia y diferencias constantes (y por ende tasa de plusganancia o de renta constante, medida según el capital), puede elevarse el [877] monto de la renta en productos y en dinero por acre, y por consiguiente el precio de la tierra.

Otro tanto puede ocurrir en el caso de tasa de plusganancia y por ende de renta decrecientes, vale decir en caso de productividad declinante de las inversiones de capital adicionales que aún siguen devengando renta. Si las segundas inversiones de capital de £ 2 1/2 no hubiesen duplicado el producto, sino que **B** sólo produjese 3 1/2 quarters, **C** rindiese 5 y **D** produjese 7 [b], la renta diferencial sobre **B** sólo sería, para las segundas 2 1/2 de capital, de 1/2 quarter en lugar de 1, de 1 en lugar de 2 para **C**, y de 2 en lugar de 3 para **D**. Las relaciones entre renta y capital para las dos inversiones sucesivas se presentarían de la siguiente manera:

Primera inversión Segunda inversión

Renta Capital Renta Capital

B: £ 3 £ 2 1/2 **B:** £ 1 1/2 £ 2 1/2

C: £ 6 £ 2 1/2 **C:** £ 3 £ 2 1/2

D: £ 9 £ 2 1/2 **D:** £ 6 £ 2 1/2

A pesar de esta tasa reducida de la productividad relativa del capital, y por ende de la plusganancia, calculada sobre el capital, la renta en grano y en dinero, habría aumentado, para **B**, de 1 quarters a 1 1/2 (de £ 3 a £ 4 1/2), para **C**, de 2 a 3 quarters (de £ 6 a £ 9), y para **D** de 3 a 5 quarters (de £ 9 a £ 15). En este caso, las diferencias para los capitales adicionales, en comparación con el capital invertido en **A**, habrían disminuido, el precio de productos habría permanecido constante, pero la renta por acre y por consiguiente el precio de la tierra por acre habría aumentado.

Las combinaciones de la renta diferencial **II**, que presupone la renta diferencial **I** en cuanto su base, son las siguientes.

[a]

a Véase en el presente volumen, p. 850.

[b] b En la primera edición, "6".

[879]

CAPITULO XLI

LA RENTA DIFERENCIAL II - PRIMER CASO:

PRECIO DE PRODUCCION CONSTANTE

[a]

Este supuesto implica que el precio de mercado esté regulado, como siempre, por el capital invertido en el suelo peor **A**.

I) Si el capital suplementario invertido en alguno de los tipos de suelo **B**, **C** y **D**, que devengan renta, sólo produce lo mismo que el mismo capital invertido en el suelo **A**, es decir que, al precio de producción regulador sólo arroja la ganancia media y por consiguiente no arroja plusganancia sus efectos sobre la renta son iguales a cero. Todo permanece en su antigua situación. Es lo mismo que si se agregase una cantidad cualquiera de acres de la calidad **A** el peor de los suelos a la superficie cultivada hasta el momento.

II) Los capitales adicionales producen, en cada uno de los diversos tipos de suelo, productos suplementarios proporcionales a su magnitud, es decir, que la magnitud de la producción aumenta, según la fertilidad específica de cada tipo de suelo, en forma proporcional a la magnitud del capital suplementario. En el capítulo XXXIX partimos del siguiente cuadro **I**: [880]

CUADRO I

Tipo de suelo	Acre	Capital	Ganancia	Costo de producción	Producto
suelo	£	£	Qrs	£	Qrs

A 1 2 1/2 1/2 3 1

B 1 2 1/2 1/2 3 2

C 1 2 1/2 1/2 3 3

D 1 2 1/2 1/2 3 3

Total 4 10 12 9

Tipo de suelo	Precio de producción	Rendimiento	Renta
suelo	£	Qrs.	£ Tasa renta

A 3 3 0 0 0 %

B 3 6 1 3 120 %

C 3 9 2 6 240 %

D 3 12 3 9 360 % [b]

Total 30 6 18

Ese cuadro se transforma ahora en el

CUADRO II

Tipo de Acre Capital Ganancia Costo de Producto
suelo £ £ producción Qrs

A $1 \ 2 \ 1/2 + 2 \ 1/2 = 5 \ 1 \ 6 \ 2$

B $1 \ 2 \ 1/2 + 2 \ 1/2 = 5 \ 1 \ 6 \ 4$

C $1 \ 2 \ 1/2 + 2 \ 1/2 = 5 \ 1 \ 6 \ 6$

D $1 \ 2 \ 1/2 + 2 \ 1/2 = 5 \ 1 \ 6 \ 8$

Total 4 20 20

Tipo de Precio de Rendimiento **Renta** Tasa de
suelo producción £ **Qrs.** £ plusganancia

A 3 6 0 0

B 3 12 2 6 120 %

C 3 18 4 12 240 %

D 3 24 6 18 360 %

Total 60 12 36

[881] En este caso no es necesario que, como en el cuadro, la inversión de capital se duplique en todos los tipos de suelo. La ley es la misma, con tal de que se emplee capital suplementario en uno o varios de los tipos de suelo que devengan renta, sin que tenga importancia en qué proporción se lo emplea. Lo único necesario es que en todos los tipos de suelo la producción aumente en la misma proporción que el capital. En este caso, la renta sólo aumenta a causa de un incremento en la inversión de capital en el suelo, y en proporción a dicho incremento de capital. Este acrecentamiento del producto y de la renta a causa del incremento de la inversión de capital y en proporción a ella es exactamente el mismo, en lo que a cantidad del producto y de la renta respecta, que si hubiese aumentado la superficie cultivada de las tierras que devengan renta, de la misma calidad y con igual inversión de capital que la anteriormente efectuada en los mismos tipos de tierra sometidos al cultivo. En el caso del cuadro **II**, por ejemplo, el resultado seguiría siendo el mismo si el capital suplementario de £ 2 1/2 por acre fuese invertido en sendos segundos acres de **B**, **C** y **D**.

Además, este supuesto no supone un empleo más fructífero del capital, sino sólo el empleo de más capital en la misma superficie y con los mismos resultados ue hasta el presente.

En este caso, todas las relaciones proporcionales permanecen constantes. De cualquier manera, si no se toman en cuenta las diferencias proporcionales sino las puramente aritméticas, puede modificarse la renta diferencial en los distintos tipos de suelo. Supongamos, por ejemplo, que el capital suplementario sólo haya sido invertido en **B** y **D**. Entonces la diferencia entre **D** y **A** es = 7 quarters, anteriormente de 3; la diferencia entre **B** y **A** es = 3 quarters, anteriormente de 1; la diferencia entre **C** y **B** es = -1, anteriormente = + 1, etc. Pero esta diferencia aritmética, que resulta decisiva en el caso de la renta diferencial **I**, en la medida en que en ella se expresa la diferencia de productividad en el caso de igual inversión de capital, resulta totalmente indiferente en este caso, porque sólo constituye una consecuencia de una diferente plusinversión o no plusinversión de capital, permaneciendo inalterada la diferencia en cada parte igual de capital invertido en los diferentes terrenos. **[882]**

III) Los capitales suplementarios producen un producto excedentario y consecuentemente forman plusganancias, pero con una tasa decreciente, no en proporción con su incremento.

CUADRO III

Tipos de suelo A B C D Total					
Acres	1	1	1	1	
Capital £	21/2	21/2+21/2=5	21/2+21/2=5	21/2+21/2=5	17 1/2
Ganancia £	1/2	1	1	1	3 1/2
Costo de producción	3	6	6	6	21
Producto Qrs.	1	2+11/2=31/2	3+2 =5	4+31/2=71/2	17

Tipos de suelo A B C D Total					
Precio de producción	300	3	3	3	
Rendimiento £	3	10 1/2	15	22 1/2	51
Renta Qrs.	0	1 1/2	3	5 1/2	10
Renta £	0	4 1/2	9	16 1/2	30
Tasa de plusganancia	0	90 %	180 %	330 %	

En este tercer supuesto resulta nuevamente indiferente que las segundas inversiones suplementarias de capital se distribuyan de manera uniforme o no entre los diversos tipos de suelo; que la producción decreciente de plusganancia se efectúe en proporciones iguales o desiguales; que todas las inversiones adicionales de capital recaigan sobre el mismo tipo de suelo, que devenga renta, o que se distribuyan, de manera uniforme o no, entre suelos que dan renta, pero de diversa calidad. Todas estas circunstancias resultan indiferentes para la ley a desarrollar. El único supuesto es que las inversiones suplementarias de capital en alguno de los tipos de suelo que devenga renta arrojen plusganancia, pero en proporción decreciente a la medida del incremento de capital. En los ejemplos del presente cuadro, los límites de esta disminución se mueven entre 4 quarters = £ 12, producto de la primera inversión de capital en el suelo mejor **D**, y 1 quarter = £ 3, producto de la misma inversión de capital en el suelo peor **A**. El producto del suelo mejor en el caso de la inversión de capital **I** constituye el límite máximo y el producto del suelo peor **A**, que no devenga renta ni plusganancia, con igual inversión de capital, constituye el límite mínimo del producto que arrojan las sucesivas inversiones de capital en cualquiera de los tipos de suelo que arrojan plusganancia, con una productividad decreciente de las [883] sucesivas inversiones de capital. Así como el supuesto **II** corresponde a que se agregan a la superficie cultivada nuevas porciones de igual calidad de los mejores tipos de tierra, que la cantidad de cualquiera de los tipos de suelo cultivado aumenta, así el supuesto **III** corresponde a que se cultivan porciones adicionales de terreno, cuyos diferentes grados de fertilidad se distribuyen entre **D** y **A**, entre los del mejor y los del peor de los suelos. Si las sucesivas inversiones de capital se producen exclusivamente en el suelo **D**, las mismas pueden comprender las diferencias existentes entre **D** y **A**, y además diferencias entre **D** y **C**, así como entre **D** y **B**. Si todas se producen en un suelo **C**, sólo pueden comprender las diferencias entre **C** y **A**, o en su caso, **B**, y si se producen en **B**, sólo pueden comprender diferencias entre **B** y **A**.

Pero la ley es que la renta aumenta absolutamente en todos estos tipos de suelo, aunque no en proporción con el capital adicionalmente invertido.

La tasa de plusganancia disminuye, considerando tanto el capital suplementario como el capital global invertido en la tierra; pero la magnitud absoluta de la plusganancia aumenta; exactamente de la misma

manera en que la tasa de ganancia decreciente del capital se halla vinculada, en general y en la mayor parte de los casos, con una masa absoluta creciente de la ganancia. Así, la plusganancia media de la inversión de capital en **B** es = 90 % sobre el capital, mientras que en la primera inversión de capital era = 120 %. Pero la plusganancia global aumenta, de 1 quarter a 1 1/2, y de £ 3 a 4 1/2. La renta global, considerada por sí misma y no con referencia a la magnitud duplicada del capital adelantado, ha aumentado en forma absoluta. La diferencia entre las rentas de los diversos tipos de suelo y su relación recíproca puede variar en este caso, pero esta variación en la diferencia es, aquí, consecuencia y no causa del aumento de unas rentas respecto a las otras.

IV) El caso en que las inversiones suplementarias de capital en los tipos de suelo mejores generan un producto mayor que las inversiones originarias, no requiere mayor análisis. Se comprende de suyo que, bajo este supuesto, las rentas por acre aumentan, y en mayor proporción que el capital suplementario, cualquiera que sea el tipo de suelo en el cual se haya efectuado su inversión. En este **[884]** caso, la inversión adicional de capital se halla ligada a una mejora. Esto incluye el caso en que un suplemento menor de capital surte el mismo efecto, o un efecto mayor, que el producido anteriormente por una adición mayor de capital. Este caso no es del todo idéntico al anterior, y ésta es una diferencia que resulta importante en todas las inversiones de capital. Por ejemplo, si 100 dan una ganancia de 10, y 200, empleados de una forma determinada, dan una ganancia de 40, la ganancia habrá aumentado del 10% al 20%, y en tal medida es lo mismo que si 50, empleados de una forma más eficaz, proporcionan una ganancia de 10 en lugar de 5. Suponemos aquí que la ganancia está ligada a un aumento proporcional del producto. Pero la diferencia es que en un caso debo duplicar el capital, mientras que en el otro provocho el efecto doble con el mismo capital que hasta este momento. No es en absoluto lo mismo si 1) obtengo el mismo producto que antes con la mitad de trabajo vivo y objetivado, 2) si con el mismo trabajo obtengo el doble del producto anterior, o 3) si con el doble de trabajo obtengo el cuádruplo del producto anterior. En el primer caso se libera trabajo en su forma viva u objetivada, que podría emplearse de otro modo; la capacidad de disposición de trabajo y capital aumenta. La liberación de capital (y trabajo) es, de por sí, un aumento de la riqueza; tiene exactamente el mismo efecto que si ese capital suplementario se hubiese obtenido por acumulación, pero economiza la tarea de acumulación.

Supongamos que un capital de 100 haya dado origen a un producto de 10 metros. Esos 100 comprenden tanto capital constate como trabajo vivo y ganancia. De modo que el metro cuesta 10. Si con el mismo capital de 100 puedo producir ahora 20 metros, el metro costará 5. Si en cambio puedo producir 10 metros con un capital de 50, el metro también cuesta 5, y se libera un capital de 50, en la medida en que sea suficiente la antigua oferta de mercancías. Si debo invertir 200 de capital para producir 40 metros, el metro costará asimismo 5. La determinación del valor, o también la del precio, no permite reconocer aquí diferencia alguna, al igual que la masa de producto proporcional al adelanto de capital. Pero en el primer caso se libera capital; en el segundo, se ahorra capital suplementario, en la medida, acaso, en que fuese necesaria una **[885]** producción doble **[c]**, en el tercer caso, el producto incrementado sólo puede obtenerse aumentando el capital adelantado, aunque no en la misma proporción que si la antigua fuerza productiva hubiese debido suministrar el producto incrementado. (Esto pertenece a la sección **I**.) Considerado desde el punto de vista de la producción capitalista, y sin tomar en cuenta el aumento del plusvalor, sino la reducción del precio de costo y el ahorro de los costos, también del elemento formador del plusvalor (el trabajo), le presta al capitalista este servicio y forma ganancias para él mientras el precio de producción regulador permanezca constante, el empleo de capital constante es siempre más barato que el empleo de capital variable. De hecho, esto presupone el desarrollo del crédito y la abundancia de

capital de préstamo correspondientes al modo capitalista de producción. Por un lado empleo £ 100 de capital constante adicional, si £ 100 es el producto de 5 obreros durante el año; por el otro empleo £ 100 de capital variable. Si la tasa del plusvalor es = 100%, el valor creado por los 5 obreros será = £ 200; en cambio, el valor de £ 100 de capital constante es = £ 100, y en cuanto capital acaso sea = £ 105, si el tipo de interés es = 5%. Las mismas sumas de dinero, según se las adelante a la producción como magnitudes de valor de capital constante o de capital variable, expresan valores muy diferentes, consideradas en su producto. Además, en lo que respecta a los costos de las mercancías desde el punto de vista del capitalista, aún se produce la diferencia de que de las £ 100 de capital constante, en tanto este se halle invertido en capital fijo, sólo el desgaste entra en el valor de la mercancía, mientras que las £ 100 por salario deben estar reproducidas por completo en ellas.

En el caso de colonos, y en general de pequeños productores independientes, que no disponen en absoluto de capital o sólo pueden hacerlo a muy elevado interés, la parte del producto que representa el salario constituye su rédito, mientras que para el capitalista constituye [886] adelanto de capital. Por eso, el primero considera este desembolso de trabajo como una condición inexcusable para el rendimiento del trabajo, del cual se trata en primera instancia. Pero en lo que respecta a su trabajo adicional, una vez deducido ese trabajo necesario, se realiza, en todo caso, en un producto excedentario; y apenas puede venderlo o inclusive utilizarlo, lo considera como algo que nada le ha costado, por no ser trabajo objetivado. Sólo el gasto de éste se le antoja enajenación de riqueza. Como es natural, intenta vender al precio más elevado posible; pero incluso la venta por debajo del valor y por debajo del precio de producción capitalista sigue pareciéndole ganancia, en tanto esta ganancia no está anticipada por endeudamiento, hipoteca, etc. En cambio, para el capitalista, tanto el desembolso de capital variable como de capital constante es adelanto de capital. El adelanto relativamente mayor de este último reduce el precio de costo, bajo circunstancias en lo demás iguales, así como también, de hecho, el valor de las mercancías. Por ello, a pesar de que la ganancia sólo emana del plustrabajo, es decir, sólo del empleo de capital variable, al capitalista individual podrá parecerle que el trabajo vivo es el elemento más oneroso de sus costos de producción, y el que en mayor grado hay que reducir a un mínimo. Ésta es sólo una forma, tergiversada de manera capitalista, de un hecho real: que un empleo proporcionalmente mayor de trabajo pretérito, en comparación con el trabajo vivo, significa una productividad acrecentada del trabajo social y una mayor riqueza social. Tan erróneo es todo, y así se presenta todo, vuelto del revés, desde el punto de vista de la competencia.

En el supuesto de la constancia de los precios de producción, las inversiones suplementarias de capital pueden efectuarse con productividad inalterada, creciente o decreciente en las tierras mejores, es decir en todas a partir de **B**. Bajo ese supuesto nuestro ello sólo hubiese sido posible en **A** en el caso de productividad constante en cuyas circunstancias el campo no devenga renta alguna, como tampoco la generaba con anterioridad o bien en el caso de aumentar la productividad, una parte del capital invertido en el suelo **A** daría renta, en tal eventualidad, y la otra, no. Pero sería imposible de suponer una disminución de la fuerza productiva en **A**, pues en tal caso el [887] precio de producción no permanecería constante, sino que aumentaría. Pero bajo todas estas circunstancias, es decir, que el plusproducto que generan sea proporcional a su magnitud, esté por encima o por debajo de esa proporción es decir, si en consecuencia la tasa de plusganancia del capital permanece constante, aumenta o disminuye en caso de crecimiento de éste último, aumenta el plusproducto y la plusganancia por acre correspondiente al mismo, y por consiguiente también, eventualmente, la renta, en grano y en dinero. El incremento de la mera masa de la plusganancia o de la renta, calculada por acre, es decir el incremento

de la masa calculado según una unidad onstante vale decir, en este caso, según una cantidad determinada de tierra, de acres o de hectáreas se expresa como una proporción creciente. Por ello, el nivel de la renta, calculada por acre, aumenta simplemente, bajo estas circunstancias, como consecuencia del incremento del capital invertido en la tierra. Y ello ocurre con precios de producción constantes, sin que importe, en cambio, si la productividad del capital suplementario sea constante, decreciente o creciente. Estas últimas circunstancias modifican el nivel en que aumenta la renta por acre, pero no el hecho de ese mismo aumento. Es éste un fenómeno peculiar de la renta diferencial **II**, y que la distingue de la renta diferencial **I**. Si las inversiones adicionales de capital, en lugar de efectuarse en forma cronológicamente sucesiva en un mismo suelo, se hubiesen efectuado en forma topográficamente contigua en un nuevo suelo adicional de la calidad respectiva, la masa de la renta global hubiese aumentado y, como se demostrara anteriormente, también hubiese aumentado la renta media de la superficie global cultivada, pero no el nivel de la renta por acre. En caso de resultado constante, en tanto entren en consideración la masa y el valor de la producción global y el plusproducto, la concentración del capital en una superficie de terreno más reducida desarrolla el nivel de la renta por acre, cuando, bajo las mismas circunstancias, su dispersión a través de una superficie mayor, con las demás circunstancias constantes, no produciría ese efecto. Pero cuanto más se desarrolle el modo capitalista de producción, tanto más se desarrolla asimismo la concentración de capital en la misma superficie de terreno, y tanto más se eleva también la renta, calculada por acre. Por eso, en dos países cuyos precios de producción sean **[888]** idénticos, en que también lo sean las diferencias entre los tipos de tierra y en los que se haya invertido la misma masa de capital, sólo que en uno de ellos se lo haya hecho más en la forma de inversiones sucesivas en una superficie de terreno restringida, mientras que en el otro se lo haya efectuado más en la forma de inversiones coordinadas en una superficie más amplia, la renta por acre y por lo tanto el precio de la tierra sería más elevada en el primer país y más baj en el segundo, a pesar de ser la misma la masa de la renta en ambos países. Por consiguiente, en este caso la diferencia en el nivel de la renta no podría explicarse a partir de una diferencia en la fertilidad natural de los tipos de suelo, ni a partir de la cantidad de trabajo empleado, sino en forma exclusiva a partir de la diversa índole de las inversiones de capital. Cuando hablamos aquí de plusproducto, siempre debe entenderse por éste la parte alícuota del producto en el cual se presenta la plusganancia. Normalmente entendemos por plusproducto o producto excedentario la parte del producto en la que se presenta el plusvalor global, o también, en casos aislados, la parte del producto en la que se presenta la ganancia media. La significación específica que adquiere esta palabra para el capital que devenga renta, da origen a equívocos, como hemos demostrado anteriormente.

[a]

a En el manuscrito (I, p. 504) el único título es aquí: "a) Precio de producción constante" (Cfr. R 1345/1).

[b] b En la 1ª edición, en esta columna se leía, de arriba abajo: "12 %, 24 %, 36 %".

[c] c En T.I. 689, acertadamente, se propone la siguiente corrección del texto: "Pero en el primer caso se ahorra capital adicional con vistas a usarlo, acaso, en duplicar la producción si fuese necesario; en el segundo caso se libera capital".

[889]

CAPITULO XLII

LA RENTA DIFERENCIAL II - SEGUNDO CASO:

PRECIO DE PRODUCCION DECRECIENTE

[\[a\]](#)

El precio de producción puede descender si las inversiones adicionales de capital se efectúan con una tasa de productividad constante, decreciente o creciente.

I) En caso de productividad constante de la inversiónsuplementaria de capital

Esto supone, en consecuencia, que en los distintos tipos de suelo, y en concordancia con su calidad respectiva, el producto aumente en la misma medida que el capital invertido en ellos. Ello implica, de permanecer constantes las diferencias entre los tipos de suelo, un aumento del plusproducto proporcional al aumento de la inversión de capital. Por consiguiente, este caso excluye cualquier plusinversión de capital en suelo **A** que afecte la renta diferencial. En el suelo **A**, la tasa de la plusganancia es = 0; seguirá siendo = 0, por ende, ya que se supone que la fuerza productiva del capital suplementario, y por tanto la tasa de la plusganancia, permanecen constantes.

Pero bajo estos supuestos, el precio regulador de producción sólo puede disminuir, porque en lugar del precio de producción de **A**, el que se convierte en regulador es el del suelo inmediato superior **B**, o en general el de **[890]** cualquier suelo mejor que **A**; es decir, que se retira capital de **A**, o también de **A** y **B**, si el precio de producción del suelo **C** se convierte en regulador, es decir si desaparecen de la competencia de los tipos de suelo productores de trigo todas las tierras de inferior calidad. Bajo los supuestos dados, la condición para ello es que el producto suplementario de las inversiones adicionales de capital satisfaga la demanda, por lo cual la producción del suelo inferior **A**, etc., se torna superflua para la conformación de la oferta.

Tomemos, por ejemplo, el cuadro **II**, pero hagámoslo de tal manera que en lugar de 20 quarters sean 18 quarters los que satisfagan la demanda. **A** desaparecería, **B** [\[b\]](#), y con él el precio de producción de 30 chelines por quarter, se convertiría en regulador. La renta diferencial asumiría, entonces, la forma siguiente:

CUADRO IV

Tipo de suelo	Acre	Capital	Ganancia	Costo de producción	Producto
	£	£			Qrs

B 1 5 1 6 4**C** 1 5 1 6 6**D** 1 5 1 6 8**Total** 3 15 3 18 18

Precio de

Tipo de producción Rendimiento Renta Renta Tasa de
suelo en £ por qr £ En granos En dinero Plusganancia

B 1 1/2 6 0 0 0

C 1 1/2 9 2 3 60 %

D 1 1/2 12 4 6 120 %

Total 27 6 9

Es decir que la renta global, en comparación con el cuadro **II**, se habría reducido de £ 36 a £ 9, y, expresada en granos, de 12 quarters a 6, mientras que la producción global sólo se habría reducido en 2 quarters de 20 a 18. La tasa de la plusganancia, calculada sobre el capital, habría caído a un tercio, del 180 al 60% [c]. A la reducción del precio de producción corresponde aquí, pues, la reducción de la renta en grano y en dinero.

En comparación con el cuadro **I**, sólo se produce una disminución de la renta en dinero; la renta en granos es, en ambos casos, de 6 quarters, sólo que en un caso éstos son = £ 18, y en el otro = £ 9. En cuanto al suelo **C** [d], [891] la renta en granos ha permanecido constante con respecto al cuadro **I**. De hecho, a causa de la circunstancia de que la producción adicional, lograda mediante un capital adicional que actuaba de la misma forma, desalojó del mercado el producto de **A**, eliminando de esa manera el suelo **A** de los agentes de producción en competencia, formó una nueva renta diferencial **I**, en la cual el suelo **B**, mejor, desempeña el mismo papel que anteriormente desempeñaba el tipo de suelo peor **A**. De ese modo desaparece, por una parte, la renta de **B**; por otro lado, y conforme a lo previamente supuesto, nada se ha alterado en las diferencias entre **B**, **C** y **D** en virtud de la inversión de capital adicional.

Desaparece la parte del producto que se transforma en renta.

Si el resultado anterior la satisfacción de la demanda con exclusión de **A** se hubiese producido, por ejemplo, invirtiendo más del doble de capital en **C** o en **D**, o en ambos, las cosas se conformarían de otra manera. Por ejemplo, si la tercera inversión de capital se efectuase en **C**:

Cuadro IV a

Tipo de Acre Capital Ganancia Costo de Producto
suelo £ £ producción Qrs

B 1 5 1 6 4

C 1 7 1/2 1 1/2 9 9

D 1 5 1 6 8

Total 3 17 1/2 3 1/2 21 21

Tipo de Precio de Rendimiento Renta Renta Tasa de
suelo producción £ En granos En dinero Plusganancia

B 1 1/2 6 0 0 0

C 1 1/2 13 1/2 3 4 1/2 60 %

D 1 1/2 12 4 6 120 %

Total 31 1/2 7 10 1/2

En comparación con el cuadro **IV**, aquí el producto en **C** aumentó de 6 a 9 quarters, el plusproducto de 2 a 3 quarters, y la renta dineraria de £ 3 a £ 4 1/2. En cambio, ésta ha disminuido en comparación con el cuadro **II** [e], en el cual la renta en dinero era de £ 12, y con el cuadro **I**, en el cual era de £ 6. La renta global en grano = 7 quarters disminuyó con respecto al cuadro **II** (12 quarters), y aumentó con relación al cuadro **I** (6 quarters); en dinero (£ 10 1/2) disminuyó con respecto a ambos (£ 18 y £ 36, respectivamente).

Si la tercera inversión de capital de £ 2 1/2 se hubiese empleado en el suelo **B**, ello hubiese modificado por cierto la masa de la producción, pero dejando intacta la renta, ya que se supone que las sucesivas inversiones de capital no producen diferencias en el mismo tipo de suelo, y el suelo **B** no arroja renta alguna.

Supongamos, en cambio, que la tercera inversión de capital se haya producido en **D** en lugar de haber ocurrido en **C**, y tendremos:

Cuadro IV b

Tipo de suelo	Acre	Capital	Ganancia	Costo de Producto
	£	£	producción	Qrs

B 1 5 1 6 4

C 1 5 1 6 6

D 1 7 1/2 1 1/2 9 12

Total 3 17 1/2 3 1/2 21 22

Tipo de suelo	Precio de producción	Renta	Tasa de Rendimiento	Tasa de Plusganancia
	£	Qrs.	£	Plusganancia

B 1 1/2 6 0 0 0

C 1 1/2 9 2 3 60 %

D 1 1/2 18 6 9 120 %

Total 3 3 8 12

Aquí, el producto global es de 22 quarters, más del doble que en el cuadro **I**, aunque el capital adelantado es sólo de £ 17 1/2 en lugar de £ 10, es decir que no llega a ser el doble. Además, el producto global es mayor en 2 quarters que el del cuadro **II**, aunque en este último el capital adelantado es mayor, esto es, de £ 20.

En el suelo **D**, en comparación con el cuadro **I**, la renta en granos aumentó de 3 quarters [f] a 6, mientras que la renta en dinero permaneció constante con £ 9. En comparación con el cuadro **II**, la renta en granos de **D** ha permanecido constante, con 6 quarters, pero la renta dineraria ha disminuido de £ 18 a £ 9.

Considerando las rentas globales, la renta en granos de **IVb** es = 8 quarters, mayor que la de **I** = 6 quarters, y que la de **IVa** = 7 quarters; en cambio es menor que la de **II** = 12 quarters. La renta dineraria de **IVb** = £ 12 es mayor que la de **IVa** = £ 10 1/2, y menor que la del cuadro **I** = £ 18 y la de **II** = £ 36.

[893] Para que al desaparecer la renta de **B**, bajo las condiciones del cuadro **IVb**, la renta global sea igual a la del cuadro **I**, aún debemos tener £ 6 de plusganancia, es decir 4 quarters a £ 1 1/2, que es el nuevo precio de producción. Tendremos entonces nuevamente una renta global de £ 18, como en el cuadro **I**. La magnitud del capital suplementario requerido para ello será diferente según que lo invirtamos en **C** o **D**, o

que lo distribuyamos entre ambos.

En **C**, £ 5 de capital rinden 2 quarters de plusproducto, es decir que £ 10 de capital adicional rendirán 4 quarters de plusproducto adicional. En **D** bastaría una adición de £ 5 para producir los 4 quarters de renta adicional en granos, bajo el supuesto básico en este caso, según el cual la productividad de las inversiones adicionales de capital permanece constante. En concordancia con ello resultarían los cuadros siguientes:

CUADRO IV c

Tipo de Acre Capital Ganancia Costo de Producto
suelo £ £ producción Qrs

B 1 5 1 6 4

C 1 15 3 18 18

D 1 7 1/2 1 1/2 9 12

Total 3 27 1/2 5 1/2 33 34

Tipo de Precio de Rendimiento **Renta** Tasa de
suelo producción £ **Qrs.** £ Plusganancia

B 1 1/2 6 0 0 0

C 1 1/2 27 6 9 60 %

D 1 1/2 18 6 9 120 %

Total 51 12 18

CUADRO IV d

Tipo de Acre Capital Ganancia Costo de Producto
suelo £ £ producción Qrs

B 1 5 1 6 4

C 1 5 1 6 6

D 1 12 1/2 2 1/2 15 20

Total 3 22 1/2 4 1/2 27 30

Tipo de Precio de Rendimiento **Renta** Tasa de
suelo producción £ **Qrs.** £ Plusganancia

B 1 1/2 6 0 0 0

C 1 1/2 9 2 3 60 %

D 1 1/2 30 10 15 120 %

Total 45 12 18

La renta global en dinero sería exactamente la mitad de la que era en el cuadro **II**, en el cual los capitales [894] suplementarios se invirtieron con precios de producción constantes.

Lo más importante es comparar los cuadros anteriores con el cuadro **I**.

Hallamos que en una disminución del precio de producción a la mitad, de 60 chelines por quarter a 30, la renta global ha permanecido constante, = £ 18, y que concordantemente la renta en granos se ha duplicado, o sea ha pasado de 6 a 12 quarters. En **B**, la renta ha desaparecido; en **C**, la renta en dinero ha aumentado en una mitad en **IVc**, pero ha disminuido en una mitad en **IVd**; en **D**, ha permanecido constante = £ 9 en **IVc**, y ha aumentado de £ 9 a £ 15 en **IVd**. La producción aumentó de 10 quarters a 34 en **IVc** y a 30 quarters en **IVd**; la ganancia de £ 2 a £ 5 1/2 en **IVc** y 4 1/2 en **IVd**. La inversión global de capital aumentó en un caso de £ 10 a £ 27 1/2, y en el otro de £ 10 a £ 22 1/2, es decir que, en ambos casos, en más del doble. La tasa de renta, la renta calculada sobre el capital adelantado, es la misma en todos los casos y para todos los tipos de suelo en todos los cuadros, **IV** a **IVd**, cosa que ya se hallaba implícita en el hecho de que la tasa de productividad de las diversas inversiones sucesivas de capital se suponía constante en todos los tipos de suelo. Sin embargo, en comparación con el cuadro **I**, disminuyó para el término medio de todos los tipos de suelo, así como para cada uno en particular de los mismos. En **I** era = £ 180 % término medio, en **IVc** es

$$\frac{18}{27 \frac{1}{2}} \times 100 = 65 \frac{5}{11} \% \text{ y en } \mathbf{IVd} \text{ es } \frac{18}{22 \frac{1}{2}} \times 100 = 80 \%$$

La renta dineraria media por acre ha aumentado. Su término medio era anteriormente, en **I**, de £ 4 1/2 por acre en los 4 acres, y ahora, en **IVc** y **d**, es de £ 6 por acre en los 3 acres. Su término medio en el suelo que devenga renta era antes de £ 6, y es ahora de £ 9 por acre. El valor dinerario de la renta por acre aumentó, en consecuencia, y representa ahora el doble de producto en granos ahora menos de la mitad del producto de 34 y 30 quarters, respectivamente [g] mientras que en el cuadro **I** los 6 [895] quarters constituyen las 3/5 partes del producto global de 10 quarters. Por lo tanto, pese a que la renta, considerada como parte alícuota del producto global, ha disminuido, y que otro tanto ha ocurrido si se la calcula según el capital desembolsado, su valor dinerario calculado por acre, ha aumentado, y su valor en productos, más aun. Si consideramos el suelo **D** en el cuadro **IVd**, en él los costos de producción [h] son = £ 15, de las cuales el capital desembolsado es = £ 12 1/2. La renta en dinero es = £ 15. En el cuadro **I**, en el mismo suelo **D** los costos de producción eran = £ 3, el capital desembolsado = £ 2 1/2, la renta dineraria = £ 9, siendo por consiguiente esta última el triple de los costos de producción, y casi el cuádruplo del capital. En el cuadro **IVd**, la renta en dinero para **D** es de £ 15, exactamente igual a los costos de producción y sólo 1/5 mayor que el capital. Sin embargo, la renta dineraria por acre es 2/3 mayor, de £ 15 en lugar de £ 9. En **I** la renta en granos es de 3 quarters = 3/4 del producto global de 4 quarters; en **IVd** es, con 10 quarters, la mitad de todo el producto (20 quarters) del acre de **D**. Esto demuestra cómo el valor dinerario y el valor en granos de la renta por acre pueden aumentar, a pesar de constituir una parte alícuota más exigua del rendimiento total, y que ha disminuido en proporción al capital adelantado.

El valor del producto global en **I** es = £ 30, la renta es = £ 18, más de la mitad del primero. El valor del producto global de **IVd** es = £ 45, de las cuales £ 18 menos de la mitad son de renta.

La razón por la cual, a pesar de la baja de precio de £ 1 1/2 por quarter, es decir en un 50 %, y pese a la reducción de la tierra en competencia de 4 acres a 3, la renta dineraria global permanece constante y la renta en granos se duplica, mientras que aumentan las rentas en granos y en dinero calculadas por acre, estriba en que se producen más quarters de plusproducto. El precio del cereal disminuye en un 50 %, mientras que el plusproducto aumenta en un 100 %. Pero para alcanzar este resultado, la producción global bajo nuestras condiciones debe aumentar al triple, y la inversión de capital en las tierras mejores a

más del doble. La relación en la cual debe aumentar esta última depende, en primera instancia, [896] de la distribución de las inversiones suplementarias de capital entre los tipos mejores y óptimos de suelo, siempre presuponiendo que la productividad del capital aumente en forma proporcional a su magnitud en cada uno de los tipos de tierra.

Si la baja del precio de producción fuese menor, se requeriría menos capital suplementario para producir la misma renta dineraria. Si la oferta necesaria para desplazar a **A** del cultivo y ello depende no sólo del producto por acre de **A**, sino también de la parte proporcional que le corresponde a **A** respecto a toda la superficie cultivada, si la oferta necesaria para ello, decíamos, fuese mayor, y en consecuencia también la masa de capital suplementario requerida en un suelo mejor que **A**, bajo condiciones en lo demás constantes, las rentas en dinero y en granos habrían aumentado más aun, a pesar de no producirse ya ninguna de las dos en el suelo **B**.

Si el capital eliminado de **A** hubiese sido = £ 5, los dos cuadros que deberían compararse para este caso serían los cuadros **II** y **IVd**. El producto global habría aumentado de 20 a 30 quarters. La renta dineraria sólo sería igual a la mitad, de £ 18 en lugar de £ 36; la renta en granos sería la misma, = 12 quarters.

Si en **D** pudiera producirse un producto global de 44 quarters = £ 66 con un capital = £ 27 1/2 correspondiente a la antigua proporción establecida para **D**, de 4 quarters por £ 2 1/2 de capital, la renta global volvería al nivel de **II**, y el cuadro sería el siguiente:

Tipo de suelo	Capital	Producto	Renta en granos	Renta en dinero
B	5	40	0	0
C	5	62	3	
D	27 1/2	44	22	33
Total	37 1/2	54	24	36

La producción global sería de 54 quarters, contra 20 quarters en el cuadro **II**, y la renta dineraria sería la misma, = £ 36. Pero el capital global sería de £ 37 1/2, mientras que en el cuadro **II** era = 20. El capital global adelantado casi se habría duplicado, mientras que la producción casi se habría triplicado; la renta en granos se habría duplicado, mientras que la renta dineraria habría permanecido constante. Por consiguiente, si baja el precio [897] como consecuencia de la inversión de capital dinerario adicional, manteniéndose constante la productividad, en los tipos mejores de suelo, que devengan renta, es decir en todos los tipos de suelo situados por encima de **A**, el capital global tiene la tendencia de no aumentar en la misma proporción que la producción y la renta en granos; de modo que por aumento de la renta en granos puede compensarse nuevamente el faltante de renta dineraria que se origina en virtud de la baja del precio. La misma ley se manifiesta asimismo en el hecho de que el capital adelantado debe ser mayor en la misma proporción en que se lo emplea más en **C** que en **D**, en el suelo que devenga menos renta que en el que proporciona más. Es, simplemente, la siguiente: para que la renta dineraria permanezca constante o aumente, debe producirse una cantidad adicional determinada de plusproducto, y esto requiere tanto menos capital cuanto mayor sea la fertilidad de las tierras que arrojan plusproducto. Si la diferencia entre **B** y **C** y entre **C** y **D** fuese mayor aun, se requeriría incluso menos capital suplementario. La proporción determinada depende 1) de la proporción en la cual baja el precio, es decir de la diferencia entre **B**, el suelo que ahora no devenga renta, y **A**, que no la proporcionaba antes, 2) de la proporción de las diferencias entre los mejores tipos de tierra de **B** en adelante, 3) de la masa del capital suplementario

recién invertido, y 4) de su distribución entre las diferentes calidades de suelo.

De hecho, se ve que la ley no expresa otra cosa que lo que ya desarrolláramos en el primer caso: que cuando el precio de producción está dado, cualquiera que sea su magnitud, la renta puede aumentar a causa de una inversión suplementaria de capital. Pues como consecuencia de la expulsión de **A** se halla dada ahora una nueva renta diferencial **I** con **B** como el suelo peor y £ 1 1/2 por quarter como nuevo precio de producción. Esto vale tanto para los cuadros **IV** como para el cuadro **II**. Es la misma ley, sólo que se toma como punto de partida el suelo **B** en lugar del suelo **A**, y el precio de producción de £ 1 1/2 en lugar del de £ 3.

Ésta es aquí la única importancia de esta cuestión: en la medida en que se necesitaba determinada cantidad de capital suplementario para sustraerle al suelo el capital de **A** y conformar el suministro sin él, se revela que esto [898] puede estar acompañado de una renta por acre constante creciente o decreciente, si no en todas las tierras, por lo menos para algunas y para el término medio de las tierra cultivadas. Hemos visto que la renta en grano y la renta en dinero no se conduce de igual manera. Sin embargo se debe sólo a una tradición, en general, el que la renta en granos desempeñe aún un papel en la economía. Exactamente de la misma manera podría demostrarse, por ejemplo, que, con su ganancia de £ 5, un fabricante puede comprar mucho más de su propio hilado que antes con un ganancia de £ 10. Pero de cualquier manera, esto demuestra que los señores terratenientes, si son al mismo tiempo propietarios o socios de manufacturas, refinadores de azúcar, destiladores de licores, etc., aún pueden ganar cantidades muy considerables, como productores de sus propias materias primas, en caso de una baja de la renta dineraria [1].

II) En caso de tasa declinante de productividad

de los capitales adicionales

Esto no introduce nada nuevo, en tanto que tampoco aquí el precio de producción puede hacer otra cosa que bajar, como en el caso que acabamos de considerar, si a causa de las inversiones suplementarias de capital en tipos de suelo mejores que **A**, el producto de **A** se torna superfluo y por consiguiente se retira el capital de **A**, o se emplea **A** para la obtención de otro producto. Este caso ha sido expuesto anteriormente en forma exhaustiva. Se ha [899] demostrado que en el mismo la renta en grano o en dinero por acre puede aumentar, disminuir o permanecer constante.

Para mayor comodidad del cotejo reproducimos aquí, primero el

CUADRO I

Tipos de suelo **A B C D Total**

Acres 1 1 1 1 4

Capital £ 2 1/2 2 1/2 2 1/2 2 1/2 10

Ganancia £ 1/2 1/2 1/2 1/2

Costo de producción por qr

en £ 3 1 1/2 1 3/4

Producto Qrs. 1 2 3 4 10

Renta en granos 0 1 2 3 6

Renta en dinero 0 3 6 9 18

Tasa de plus-

ganancia 0 120% 240% 360% 180% Promedio

Supongamos ahora que el número de 16 quarters, producido por **B**, **C** y **D**, con una tasa declinante de productividad, baste para dejar a **A** fuera de cultivo, y el cuadro **III** se convertirá en el siguiente:

CUADRO V

Tipos de Inversión de Ganancia Producto
suelo Acres capital £ £ Qrs

$$\mathbf{B} \ 1 \ 2\frac{1}{2} + 2\frac{1}{2} \ 1 \ 2 + 1\frac{1}{2} = 3\frac{1}{2}$$

$$\mathbf{C} \ 1 \ 2\frac{1}{2} + 2\frac{1}{2} \ 1 \ 3 + 2 = 5$$

$$\mathbf{D} \ 1 \ 2\frac{1}{2} + 2\frac{1}{2} \ 1 \ 4 + 3\frac{1}{2} = 7\frac{1}{2}$$

Total 3 15 16

Tipo de Precio de Rendimiento Renta Renta Tasa de
suelo producción £ En granos En dinero plusganancia

$$\mathbf{B} \ 1 \ 5/7 \ 6 \ 0 \ 0 \ 0$$

$$\mathbf{C} \ 1 \ 5/7 \ 8 \ 4/7 \ 1 \ 1/2 \ 2 \ 4/7 \ 5 \ 1 \ 3/7\% \ \mathbf{[i]}$$

$$\mathbf{D} \ 1 \ 5/7 \ 12 \ 6/7 \ 4 \ 6 \ 6/7 \ 13 \ 7 \ 1/7\% \ \mathbf{[j]}$$

$$\mathbf{Total} \ 27 \ 3/7 \ 5 \ 1/2 \ 9 \ 3/7 \ 94 \ 2/7\% \ \mathbf{[k]}$$

Promedio

Aquí, con una tasa decreciente de productividad de los capitales suplementarios y con una disminución diferente en los diferentes tipos de suelo, el precio de producción regulador ha disminuido de £ 3 a £ 1 5/7. La inversión de capital ha aumentado en una mitad, de £ 10 a £ 15. La renta dineraria se ha reducido casi en una mitad, de £ 18 a £ 9 3/7, pero la renta en grano sólo se redujo en 1/12, de 6 quarters a 5 1/2. El producto global ha **[900]** aumentado de 10 a 16, o en un 60% **[l]**. La renta en grano es algo más de un tercio del producto global. El capital adelantado es a la renta dineraria como 15 : 9 3/7, mientras que la relación anterior era de 10 : 18.

III) En caso de tasa creciente de productividad

de los capitales adicionales

Este caso se diferencia de la variante **I** expuesta al comienzo de este capítulo, en la cual el precio de producción disminuye con tasa de productividad constante, solamente por la circunstancia de que, si se necesita un producto adicional dado para expulsar al suelo **A**, ello ocurre con mayor celeridad en este caso.

Tanto si aumenta como si disminuye la productividad de las inversiones adicionales de capital, esto puede obrar de manera disímil, según que las inversiones se hallen distribuidas entre los diversos tipos de suelo. En la medida en que este diferente efecto compense o acentúe las diferencias, la renta diferencial de los mejores tipos de suelo, y por ende también la renta global, aumentará o disminuirá, tal como ya ocurriera en el caso de la renta diferencial **I**. Por lo demás, todo depende de la magnitud de la superficie del terreno y del capital que se desalojan con **A**, así como del adelanto relativo de capital que, en caso de productividad creciente, se requiere para suministrar el producto suplementario destinado a cubrir la

demanda.

El único punto que vale la pena investigar aquí, y que, en realidad, nos retrotrae a la investigación de cómo se transforma esta ganancia diferencial en renta diferencial, es el que sigue:

En el primer caso, en el cual el precio de producción permanece constante, el capital suplementario invertido acaso en el suelo **A** es indiferente para la renta diferencial en cuanto tal, ya que el suelo **A** sigue sin devengar renta, el precio de su producto permanece constante y prosigue regulando el mercado.

En el segundo caso, variante **I**, en el cual disminuye el precio de producción con una tasa de productividad constante, el suelo **A** queda necesariamente excluido, y [901] más aun en la variante **II** (precio declinante de producción con tasa declinante de productividad), ya que de otro modo el capital suplementario en el suelo **A** debería elevar el precio de producción. Pero aquí, en la variante **III** del segundo caso, en la cual el precio de producción disminuye poque aumenta la productividad del capital suplementario, este capital adicional puede ser invertido, llegado el caso, tanto en el suelo **A** como en los mejores tipos de suelo.

Supondremos que un capital suplementario de £ 2 1/2, invertido en **A**, produce 1 1/5 quarter en lugar de 1 quarter.

CUADRO VI

Tipos de Acres Capital Ganancia Costo de Producto

suelo £ £ producción Qrs

A 1 2 1/2+2 1/2=5 1 6 1+1 1/5=2 1/5

B 1 2 1/2+2 1/2=5 1 6 2+2 2/5=4 2/5

C 1 2 1/2+2 1/2=5 1 6 3+3 3/5=6 3/5

D 1 2 1/2+2 1/2=5 1 6 4+4 4/5=8 4/5

4 20 4 24 22

Tipo de Precio de Rendimiento **Renta** Tasa de
suelo producción £ **Qrs.** £ Plusganancia

6 0 0 0

A 2 8/11 12 2 1/5 6 120 %

B 2 8/11 18 4 2/5 12 240 %

C 2 8/11 24 6 3/5 18 360 %

D 2 8/11 60 13 1/5 36 240 %

Este cuadro, además de comparárselo con el cuadro fundamental **I**, también debe ser comparado con el cuadro **II** [m], en el cual una inversión doble de capital está ligada a una productividad constante, proporcional a la inversión de capital.

Según el supuesto, el precio de producción regulador disminuye. Si permaneciese constante, = £ 3, el suelo peor **A**, que anteriormente no devengaba renta con una inversión de capital de sólo £ 2 1/2, ahora arrojaría renta sin que se incorporasen tierras peores al cultivo; y ello se debería al hecho de que la productividad en el mismo habría aumentado, pero sólo para una parte del capital, y no para el capital originario. Las primeras £ 3 de costos de producción producen 1 quarter; las segundas producen 1 1/5

quarter; pero todo el producto de $2 \frac{1}{5}$ quarters se [902] vende ahora a su precio medio. Puesto que la tasa de productividad aumenta con la inversión suplementaria de capital, ésta implica una mejora. La misma puede consistir en emplear más capital en general por acre (más abono, más trabajo mecánico, etc.), o también en que sólo con este capital suplementario se torne posible concretar una inversión cualitativamente diferente, y más productiva, de capital. En ambos casos se habrá logrado, con un desembolso de £ 5 de capital por acre, un producto de $2 \frac{1}{5}$ quarters, mientras que con la inversión de capital de la mitad, de £ $2 \frac{1}{2}$, sólo se obtiene un producto de 1 quarter. Al producto del suelo **A** abstracción hecha de condiciones transitorias de mercado sólo se lo podría seguir vendiendo a un precio de producción más elevado, en lugar de vendérselo al nuevo precio medio, mientras una considerable superficie de la clase de suelo **A** prosiguiese cultivándose con un capital de sólo £ $2 \frac{1}{2}$ por acre. Pero en cuanto se generalizasen las nuevas condiciones de £ 5 de capital por acre, y con ello el cultivo mejorado, el precio de producción regulador tendría que descender a £ $2 \frac{8}{11}$. La diferencia entre ambas porciones de capital desaparecería, y entonces, de hecho, un acre de **A** cultivado solamente con £ $2 \frac{1}{2}$ sería anormal, no estaría cultivado en concordancia con las nuevas condiciones de producción. Ya no habría una diferencia entre el rendimiento de diversas porciones de capital en un mismo acre, sino entre inversión global de capital suficiente e insuficiente por acre. De ello se desprende, primero, que un capital insuficiente en manos de gran número de arrendatarios (debe tratarse de un número grande, ya que uno reducido sólo se vería forzado a vender por debajo de su precio de producción) tiene exactamente el mismo efecto que la propia diferenciación de los tipos de suelo en sucesión descendente. Un tipo de cultivo peor en un suelo peor aumenta la renta en el suelo mejor, inclusive, en un suelo de índole igualmente inferior pero mejor cultivado puede crear una renta que, de otro modo, éste no arrojaría. Segundo, se ve cómo la renta diferencial, en la medida en que surge de la sucesiva inversión de capital en la misma superficie global, en realidad desemboca en un término medio en el cual los efectos de las diferentes inversiones de capital ya no resultan reconocibles ni discernibles, y por ello no generan renta en el suelo peor, sino 1) convierten en nuevo precio regulador el precio medio del rendimiento global, por ejemplo de un acre de **A**, y 2) se presentan como cambios en la cantidad global de capital requerida por acre, bajo las nuevas condiciones, para un cultivo suficiente del suelo, y en la cual se hallan indiscerniblemente fundidos tanto las diferentes inversiones sucesivas de capital como sus respectivos efectos. Exactamente lo mismo acontece luego con las distintas rentas diferenciales de los mejores tipos de suelo. En todos los casos las mismas resultan determinadas por la diferencia del producto medio del tipo de suelo de que se trata, en comparación con el producto del suelo peor, en el caso de la inversión aumentada de capital, ahora convertida en normal.

No hay suelo que dé producto alguno sin inversión de capital. En consecuencia, incluso en el caso de la renta diferencial simple la renta diferencial **I** cuando se dice que **I** acre de **A**, del suelo que regula el precio de producción, proporciona determinada cantidad de producto a determinado precio, y que los tipos de suelo mejores **B**, **C** y **D** dan determinada cantidad de producto diferencial y por consiguiente, con el precio regulador, determinada cantidad de renta en dinero, siempre se supone que se emplea un capital determinado, considerado normal bajo las condiciones de producción dadas. Exactamente de la misma manera que en la industria se requiere determinado mínimo de capital para cada ramo de la actividad, a fin de poder elaborar las mercancías a su precio de producción.

Si como consecuencia de la sucesiva inversión de capital en ese mismo suelo, ligada a mejoras, se modifica ese mínimo, ello ocurre de modo paulatino. Mientras cierto número de acres de **A**, por ejemplo no hayan recibido ese capital de explotación suplementario, se genera renta en los acres mejor cultivados

de **A** en virtud del precio de producción que ha permanecido constante, y se eleva la renta de todos los tipos de suelo mejores, **B**, **C** y **D**. Sin embargo, apenas el nuevo tipo de explotación se haya impuesto al punto de convertirse en el tipo de explotación normal, el precio de producción disminuye, la renta de las mejores tierras vuelve a disminuir, y la parte del suelo **A** que no posea ahora el capital medio de explotación deberá vender por debajo de su precio de producción individual, es decir, por debajo de la ganancia media.

[904] Esto también ocurre en el caso de precio decreciente de producción, incluso si disminuye la productividad del capital suplementario, apenas los tipos mejores de suelo suministren el producto global necesario como consecuencia del aumento en la inversión de capital, y no bien se sustraiga de **A**, por ejemplo, el capital de explotación, es decir que **A** ya no compita en la producción de ese producto determinado, verbigracia de trigo. Ahora se considera como normal la cantidad de capital que actualmente se emplea, término medio, en el nuevo suelo regulador, **B**, de calidad mejor; y si se habla de la diferente fertilidad de las tierras, se supone que esa nueva cantidad normal de capital se emplea por acre.

Por otro lado está claro que esta inversión media de capital, a modo de ejemplo £ 8 por acre en Inglaterra antes de 1848, y £ 12 después de esa fecha, constituye la pauta al celebrarse los contratos de arrendamiento. Para el arrendatario que gaste más, la plusganancia no se transformará en renta durante la vigencia del contrato. El que esto ocurra después de la expiración del mismo dependerá de la competencia entre los arrendatarios que estén en condiciones de efectuar el mismo adelanto extraordinario. No se trata aquí de mejoras permanentes del suelo que siguen asegurando el incremento del producto en caso de un desembolso de capital igual o incluso decreciente. Tales mejoras, a pesar de ser producto del capital, obran en forma exactamente igual que la calidad diferencial natural del suelo. Vemos entonces que en la renta diferencial **II** entra en consideración un factor que no se desarrolla como tal en la renta diferencial **I**, ya que ésta puede subsistir independientemente de cualquier cambio en la inversión normal de capital por acre. Por una parte, es la confusión de los resultados de diversas inversiones en el suelo regulador **A**, cuyo producto aparece ahora simplemente como producto medio normal por acre. Por otro lado es el cambio en el mínimo normal o en la magnitud media del desembolso de capital por acre, de modo que ese cambio se presenta como un atributo del suelo. Por último, es la diferencia en el modo de conversión de la plusganancia en la forma de la renta.

Además, el cuadro **VI**, en comparación con los cuadros **I** y **II**, demuestra que la renta en grano ha aumentado en [905] más del doble con relación a **I**, y en $1 \frac{1}{5}$ quarters respecto de **II**, mientras que la renta dineraria se ha duplicado con respecto a **I** y no se ha alterado con relación a **II**. Habría aumentado considerablemente (manteniéndose constantes las demás premisas) si el suplemento de capital hubiese recaído más en los mejores tipos de suelo o si, por otro lado, los efectos de la adición de capital sobre **A** hubiesen sido menores, es decir que el precio medio, regulador, del quarter de **A** hubiese sido mayor. Si la elevación de la fertilidad por adición de capital obrase de diferente manera sobre los distintos tipos de suelo, ello produciría una modificación de sus rentas diferenciales.

De cualquier modo está demostrado que en caso de precio decreciente de producción a causa de una tasa creciente de productividad de la inversión suplementaria de capital es decir, en tanto esta productividad aumenta en mayor proporción que el adelanto de capital la renta por acre, por ejemplo en caso de una doble inversión de capital, puede no sólo duplicarse, sino aún más que duplicarse. Pero también puede disminuir si a causa de una productividad de aumento más rápido, el precio de producción descendiese mucho más en el suelo **A**.

Supongamos que las inversiones adicionales de capital, por ejemplo en **B** y **C**, no eleven la productividad en la misma proporción que en **A**, de modo que para **B** y **C** disminuirían las diferencias proporcionales y el aumento del producto no compensaría el descenso del precio; entonces, en contra del caso del cuadro **II**, la renta aumentaría en **D** y disminuiría en **B** y **C**.

Cuadro VIa

Tipos de Acres Capital Ganancia Producto por acre
suelo £ £ Qrs

A 1 2 1/2+2 1/2=5 1 1 + 3 = 4

B 1 2 1/2+2 1/2=5 1 2 + 2 1/2 = 4 1/2

C 1 2 1/2+2 1/2=5 1 3 + 5 = 8

D 1 2 1/2+2 1/2=5 1 4 + 12 = 16

Total 4 20 3 2 1/2

Tipos de Precio de Rendimiento Renta Renta
suelo producción £ en granos en dinero

A 1 1/2 6 0 0

B 1 1/2 6 3/4 1/2 3/4

C 1 1/2 12 4 6

D 1 1/2 24 12 18

Total 16 1/2 24 3/4

[906] Por último, la renta dineraria aumentaría si, con el mismo incremento proporcional de la fertilidad, se invirtiese en las mejores tierras más capital adicional que en **A**, o si las inversiones adicionales de capital operasen sobre las mejores tierras con una tasa creciente de productividad. En ambos casos aumentarían las diferencias.

La renta dineraria disminuye si la mejora producida a consecuencia de inversiones suplementarias de capital reduce las diferencias en forma total o parcial, obrando más sobre **A** que sobre **B** y **C**. Disminuye tanto más cuanto menor sea la elevación de la productividad de las mejores tierras. De la proporción en la desigualdad de los efectos dependerá el que a renta en granos aumente, disminuya o permanezca estacionaria.

La renta dineraria aumenta, y otro tanto ocurre con la renta en granos, si en caso de diferencia proporcional constante en la fertilidad suplementaria de los diversos tipos de suelo se agrega más capital al suelo que devenga renta que al suelo **A**, que no la da, y si se adiciona más al suelo de renta elevada que al de renta baja, o bien si la fertilidad, con un capital suplementario igual, aumenta más en el suelo mejor y óptimo que en **A**, y ello en la proporción en que ese aumento de la fertilidad sea más elevado en los tipos de suelo superiores que en los inferiores.

Pero bajo todas las circunstancias la renta aumenta relativamente si la productividad elevada es consecuencia de un suplemento de capital y no la consecuencia de una fertilidad simplemente elevada con una inversión constante de capital. Ese es el punto de vista absoluto, que demuestra que en este caso, como en todos los anteriores, la renta y la renta elevada por acre (como en la renta diferencial **I** en toda la superficie cultivada, el nivel de la renta global media) es consecuencia de una inversión aumentada de

capital en el suelo, sin que importe si esa inversión actúa con una tasa de productividad constante y precios constantes o decrecientes, o con una tasa declinante de productividad con precios constantes o decrecientes, o bien con una tasa creciente de productividad y precios declinantes. Pues nuestra hipótesis de precio constante con tasa de productividad constante, creciente o decreciente del capital suplementante, creciente y decreciente se resuelve en tasa constante de productividad del capital suplementario con precio constante y precio decreciente con tasa de productividad [907] constante o decreciente, tasa decreciente de productividad con precio constante o decreciente, tasa creciente de productividad con precio constante y decreciente. Pese a que en todos estos casos la renta puede permanecer estacionaria y disminuir, decrecería más aun si el empleo adicional del capital no fuese condición del aumento de la fertilidad, bajo circunstancias en lo demás iguales. El suplemento de capital es, entonces, siempre la causa del alto nivel relativo de la renta, a pesar de que la misma haya disminuido en términos absolutos.

[a]

a En el manuscrito de Marx se lee aquí, simplemente: "b) Precio de producción decreciente".

[b] b En la primera edición, "D".

[c] c En la 1ª edición: "habría caído a la mitad, del 180 al 90%".

[d] d En la 1ª edición: "C y D".

[e] e En la 1ª edición, "con el cuadro I".

[f] f En la 1ª edición: "2 quarters".

[g] g En la 1ª edición: "33 y 27 quarters, respectivamente".

[h] h En la 1ª edición: "costos de producción desembolsados".

[1] {F. E. A causa de un ubicuo error de cálculo fue necesario volver a calcular los cuadros anteriores **IVa** a **IVd**. Ello no afecta por cierto, los puntos de vista teóricos desarrollados a partir de los cuadros, pero en parte introdujo guarismos realmente descomunales en lo que respecta a la producción por acre. En el fondo, éstos no son escandalosos. En todos los mapas topográficos y alimétricos se elige una escala considerablemente mayor para las verticales que para las horizontales. Sin embargo, quien se siente herido en su corazón agrario, está en libertad de multiplicar el número de los acres por cualquier cifra que le plazca. En el cuadro **I** también es posible sustituir los 1, 2, 3, 4 quarters por acre por 10, 12, 14, 16 bushels (8 = 1 quarters), con lo cual los guarismos derivados de ellos en las otras tablas permanecerán dentro de los límites de la verosimilitud; de descubrirá que el resultado, la relación entre el incremento de la renta y el incremento del capital, será idéntico. Eso es lo que ha ocurrido en los cuadros agregados por el editor en el capítulo subsiguiente. }

[i] i En la 1ª edición, "51 $\frac{2}{5}$ %".

[j] j En la 1ª edición, "137 $\frac{1}{5}$ %".

[k] k En la 1ª edición, "94 $\frac{3}{10}$ %". Aquí y en los cuadros siguientes, Engels calcula el promedio solamente de los tipos de suelo que generan renta; promedio B-D = 62 $\frac{6}{7}$ %.

[l] l En la 1ª edición, "en un 160%".

[m] m Véase en el presente volumen, p. 882.

[909]

CAPITULO XLIII

LA RENTA DIFERENCIAL II - TERCER CASO:

PRECIO DE PRODUCCION CRECIENTE.

RESULTADOS

[a]

{F.E. Un precio de producción creciente presupone que disminuye la productividad de la calidad inferior de suelo, que no abona renta. Sólo cuando las £ 2 1/2 invertidas en A producen menos de 1 quarter, o cuando las £ 5 producen menos de 2 quarters, o si debe emprenderse el cultivo de un suelo aun peor que A, el precio de producción supuesto como regulador puede elevarse por encima de las £ 3 por quarter. En caso de productividad constante, o incluso creciente, de la segunda inversión de capital, ello sólo sería posible si la productividad de la primera inversión de capital de £ 2 1/2 hubiese disminuido. Este caso se da con harta frecuencia. Por ejemplo, si con una arada superficial la capa superior agotada del mantillo da rendimientos decrecientes con la antigua explotación, y si los estratos inferiores elevados a la superficie mediante una labranza más profunda suministran rendimientos superiores a los de antes [b] al ser sometidos a un tratamiento más racional. Pero, en rigor, no corresponde tratar aquí este caso especial. El descenso de la productividad de la primera inversión de capital de £ 2 1/2 produce un descenso de la [910] renta diferencial I para los mejores tipos de suelo, incluso si en ellos se supone la existencia de condiciones análogas; pero en este caso sólo tomamos en consideración la renta diferencial II. Sin embargo, puesto que el presente caso especial no puede ocurrir sin que se presuponga la renta diferencial II como ya existente, y que, de hecho, el mismo representa la repercusión de una modificación de la renta diferencial I sobre II, daremos un ejemplo de ello.

CUADRO VII

Tipos de Inversión de Ganancia Costo de Producto
suelo Acre capital £ £ producción Qrs

A 1 2 1/2 + 2 1/2 1 6 1/2 + 1 1/4 = 13/4

B 1 2 1/2 + 2 1/2 1 6 1 + 2 1/2 = 3 1/2

C 1 2 1/2 + 2 1/2 1 6 1 1/2 + 3 3/4 = 5 1/4

D 1 2 1/2 + 2 1/2 1 6 2 + 5 = 7

Total 20 17 1/2

Tipo de Precio de Rendimiento Renta Renta
suelo producción £ En granos En dinero Tasa de renta

A 3 3/7 6 0 0 0

B 3 3/7 12 1 3/4 6 120 %

C 3 3/7 18 3 1/2 12 240 %

D 3 3/7 24 5 1/4 18 360 %

Total 60 10 1/2 36 240 %

Tanto la renta en dinero como el producido en dinero son los mismos que en el cuadro II. El precio de producción regulador elevado repone exactamente la merma de cantidad del producto; puesto que ambos varían de manera inversamente proporcional, es obvio que el producto de ambos permanecerá constante. En el caso anterior habíamos supuesto que la fuerza productiva de la segunda inversión de capital sería mayor que la productividad originaria de la primera inversión. La cuestión permanece constante si para la segunda inversión sólo suponemos la misma productividad que le correspondía originariamente a la primera, como en el siguiente

CUADRO VIII

Tipos de Inversión de Ganancia Costo de Producto
suelo Acre capital £ £ producción Qrs

A 1 2 1/2 + 2 1/2 = 5 1 6 1/2 + 1 = 11/2

B 1 2 1/2 + 2 1/2 = 5 1 6 1 + 2 = 3

C 1 2 1/2 + 2 1/2 = 5 1 6 1 1/2 + 3 = 4 1/2

D 1 2 1/2 + 2 1/2 = 5 1 6 2 + 4 = 6

Total 20 15

Renta

Tipo de Precio de Rendimiento En granos En dinero Tasa de
suelo producción £ Qrs. £ renta

A 4 6 0 0 0

B 4 12 1 1/2 6 120 %

C 4 18 3 12 240 %

D 4 24 4 1/2 18 360 %

Total 60 9 36 240 %

También en este caso, el precio de producción que aumenta en la misma proporción hace que la disminución en la productividad, tanto del rendimiento como de la renta en dinero, se compense por completo.

El tercer caso sólo se presenta puro en el caso de productividad decreciente de la segunda inversión de capital, mientras que la de la primera, tal como se supone siempre para el primer y segundo casos, permanece constante. Aquí no se ve afectada la renta diferencial I, y la modificación sólo ocurre con la parte que deriva de la renta diferencial II. Daremos aquí dos ejemplos: en el primero, la productividad de la segunda inversión de capital está reducida a 1/2, y en el segundo a 1/4.

CUADRO IX

Tipos de Inversión de Ganancia Costo de Producto
suelo Acre capital £ £ producción Qrs

A 1 2 1/2 + 2 1/2 = 5 1 6 1 + 1/2 = 11/2

B 1 2 1/2 + 2 1/2 = 5 1 6 2 + 1 = 3

C 1 2 1/2 + 2 1/2 = 5 1 6 3 + 1 1/2 = 4 1/2

D 1 2 1/2 + 2 1/2 = 5 1 6 4 + 2 = 6

Total 20 15

Renta

Tipo de Precio de Rendimiento En granos En dinero Tasa de
suelo producción £ Qrs. £ renta

A 4 6 0 0 0

B 4 12 1 1/2 6 120 %

C 4 18 3 12 240 %

D 4 24 4 1/2 18 360 %

Total 60 9 36 240 %

El cuadro **IX** es igual al cuadro **VIII**, sólo que en éste la disminución de la productividad recae en la primera inversión de capital, y en el cuadro **IX** en la segunda inversión de capital.

[912]

CUADRO X

Tipos de Inversión de Ganancia Costo de Producto
suelo Acre capital £ £ producción Qrs

A 1 2 1/2 + 2 1/2 = 5 1 6 1 + 1/4 = 11/4

B 1 2 1/2 + 2 1/2 = 5 1 6 2 + 1/2 = 21/2

C 1 2 1/2 + 2 1/2 = 5 1 6 3 + 3/4 = 33/4

D 1 2 1/2 + 2 1/2 = 5 1 6 4 + 1 = 5

Total 20 24 12 1/2

Renta

Tipo de Precio de Rendimiento En granos En dinero Tasa de
suelo producción £ Qrs. £ renta

A 4 4/5 6 0 0 0

B 4 4/5 12 1 1/4 6 120 %

C 4 4/5 18 2 1/2 12 240 %

D 4 4/5 24 3 3/4 18 360 %

Total 60 7 1/2 36 240 %

También en este cuadro el rendimiento global, la renta global en dinero y la tasa de renta siguen siendo las mismas que en los cuadros **II**, **VII** y **VIII**, porque nuevamente el producto y el precio de venta han variado en forma inversamente proporcional, mientras que la inversión de capital ha permanecido constante.

Pero, ¿qué ocurre en el otro caso, posible en el caso de precio de producción creciente, esto es, si se emprende el cultivo de un suelo inferior, cuyo cultivo no era remunerativo hasta ahora?

Supongamos que ingrese a la competencia un suelo semejante, que designaremos con la letra a. Entonces el suelo **A**, que no generaba renta hasta el presente, arrojaría una renta, y los cuadros anteriores **VII**, **VIII** y **X** asumirían la siguiente figura:

CUADRO VIIa

Tipos de Ganancia Costo de Producto
suelo Acre capital £ £ producción Qrs

a 1 5 1 6 11/2

A 1 21/2 + 21/2=5 1 6 1/2+11/4=13/4

B 1 21/2 + 21/2=5 1 6 1 +21/2=31/2

C 1 21/2 + 21/2=5 1 6 11/2+33/4=51/4

D 1 21/2 + 21/2=5 1 6 2 +5 =7

Total 30 19

[913]

Tipo de Precio de Rendimiento Renta
suelo producción £ Qrs. £ Renta creciente

a 4 6 0 0 0

A 4 7 1/4 1 1

B 4 14 2 8 1+7

C 4 21 33/4 15 1+2x7

D 4 28 51/2 22 1+3x7

Total 76 111/2 46

CUADRO VIIIa

Tipos de Ganancia Costo de Producto
suelo Acre capital £ £ producción Qrs

a 1 5 1 6 11/4

A 1 21/2 + 21/2 1 6 1/2+1=11/2

B 1 21/2 + 21/2 1 6 1 +2=3

C 1 21/2 + 21/2 1 6 11/2+3=41/2

D 1 21/2 + 21/2 1 6 2 +4=6

Total 30 161/4

Tipo de Precio de Rendimiento Renta
suelo producción £ Qrs. £ Renta crecimiento

a 4 4/5 6 0 0 0

A 4 4/5 7 1/5 1/4 1 1/5 1 1/5

B 4 4/5 14 2/5 1 3/4 8 2/5 11/5+71/5

C 4 4/5 21 3/5 31/4[c] 15 3/5 11/2+2x71/5

D 4 4/5 28 4/5 4 3/4 22 4/5 11/5+3x71/5

Total 78 10[d] 48

CUADRO Xa

Tipos de Inversión de Ganancia Costo de Producto suelo Acre capital £ £ producción Qrs

a 1 5 1 6 11/8

A 1 21/2 + 21/2 1 6 1+1/4=11/4

B 1 21/2 + 21/2 1 6 2+1/2=21/2

C 1 21/2 + 21/2 1 6 3+3/4=33/4

D 1 21/2 + 21/2 1 6 4+1 =5

Total 30 135/8

Tipo de Rendimiento Renta

suelo Acres £ Qrs. £ Renta creciente

a 5 1/3 6 0 0 0

A 5 1/3 6 2/3 1/8 2/3 2/3

B 5 1/3 13 1/3 1 3/8 7 1/3 2/3+62/3

C 5 1/3 20 2 5/8 14 2/3+2x62/3

D 5 1/3 26 2/3 3 7/8 20 2/3 2/3+3x62/3

Total 72 2/3 8 42 2/3

[914] En virtud de esta intercalación del suelo a se origina una nueva renta diferencial **I**; sobre esta nueva base se desarrolla entonces también la renta diferencial **II** en una figura modificada. En cada uno de los tres cuadros anteriores, el suelo a tiene una fertilidad diferente; la serie de las fertilidades proporcionalmente crecientes sólo comienza con **A**. En forma correspondiente se comporta asimismo la serie de las rentas crecientes. La renta del suelo que devenga la peor renta, y que antes no devengaba ninguna, constituye una constante, que se suma, simplemente, a todas las rentas superiores; sólo después de practicada la deducción de estas constantes surge con claridad la serie de las diferencias en las rentas superiores, y su paralelismo con la serie de fertilidad de los tipos de suelo. En todos los cuadros, la relación entre las fertilidades, desde **A** hasta **D**, es de 1 : 2 : 3 : 4, y las rentas guardan, correspondientemente, las siguientes proporciones:

en **VIIa** como 1 : 1 + 7 : 1 + 2 x 7 : 1 + 3 x 7,

en **VIIIa** como 1 1/5 : 1 1/5 + 7 1/5 : 1 1/5 2 x 7 1/5 : 1 1/5 + 3 x 7 1/5,

en **Xa** como 2/3 : 2/3 + 6 2/3 : 2/3 + 2 x 6 2/3 : 2/3 + 3 x 6 2/3.

En resumen: si la renta de **A** es = \underline{n} y la renta del suelo de fertilidad inmediata superior es = $\underline{n} + \underline{m}$, la serie es como n: n + m: n + 2 m: n + 3 m, etc. }

{F.E. Puesto que el tercer caso arriba mencionado no se encontraba desarrollado en el manuscrito solamente figuraba allí el título fue tarea reservada al editor la de completarlo lo mejor que le fuera posible, tal como se ve arriba. También quedó para él la labor de extraer las conclusiones generales resultantes de toda la investigación realizada hasta el presente acerca de la renta diferencial **II** en sus tres casos principales y nueve casos subsidiarios. Pero los ejemplos dados en el manuscrito resultan poco adecuados a este fin. En primer lugar, efectúan la comparación entre porciones de terreno cuyos rendimientos, para superficies de igual magnitud, guardan entre sí la relación de 1 : 2 : 3 : 4; vale decir, diferencias que ya de antemano resultan sumamente exageradas, y que en el curso de las hipótesis y cálculos que se desarrollan sobre esa base [915] conducen a relaciones numéricas totalmente forzadas.

Pero en segundo lugar suscitan una impresión totalmente errónea. Si para grados de fertilidad que guardan entre sí una relación de $1 : 2 : 3 : 4$, etc., resultan rentas de la serie $0 : 1 : 2 : 3$, etc., se siente de inmediato la tentación de deducir la segunda serie a partir de la primera y de explicar la duplicación, triplicación, etc., de las rentas a partir de la duplicación, triplicación, etc., de los rendimientos globales. Pero esto sería totalmente erróneo. Las rentas también guardan entre sí la proporción $0 : 1 : 2 : 3 : 4$ incluso si los grados de fertilidad guardan entre sí la relación $n : n + 1 : n + 2 : n + 3 : n + 4$; las rentas no guardan entre sí la misma proporción que los grados de fertilidad, sino la de las diferencias de fertilidad, calculando a partir del suelo que no devenga renta, como punto cero.

Los cuadros del original debieron darse para la explicación del texto. Pero con la mira de obtener un fundamento ilustrativo para los resultados de la investigación que siguen más adelante, daré a continuación una nueva serie de cuadros II en la cual se han indicado los rendimientos en bushels (1/8 de quarter ó 36,35 litros) y chelines (= marcos).

El primer cuadro (XI) corresponde al anterior cuadro I. El mismo indica los rendimientos y rentas para cinco calidades de suelo A - E, en una primera inversión de capital de 50 chelines, la cual con 10 chelines de ganancia, asciende a 60 chelines de costos globales de producción por acre. Los rendimientos en grano se han fijado en un nivel bajo: 10, 12, 14, 16 y 18 bushels por acre. El precio de producción regulador que resulta es de 6 chelines por bushel.

Los 13 cuadros siguientes corresponden a los tres casos de la renta diferencial II tratados en este capítulo y en los dos precedentes, con una inversión adicional de capital en el mismo terreno de 50 chelines por acre, con precio de producción constante, creciente y decreciente. Cada uno de estos casos vuelve a presentarse tal como se configura 1) en el caso de productividad constante, 2) en el caso de productividad decreciente y 3) en el caso de productividad creciente de la segunda inversión de capital con respecto a la primera. Se producen entonces algunas variantes que aún cabe ilustrar en forma especial.

[916] En el caso I, de precio de producción constante, tenemos:

Variante 1: productividad constante de la segunda inversión de capital (cuadro XII).

Variante 2: productividad decreciente. Ésta puede producirse sólo si no se efectúa una segunda inversión en el suelo A. Y ello puede ocurrir

- a) de tal modo que tampoco el suelo B proporcione renta (cuadro XIII), o bien
- b) de tal modo que el suelo B no deje por entero de devengar renta (cuadro XIV).

Variante 3: productividad creciente (cuadro XV). También este caso excluye la segunda inversión de capital en el suelo A.

En el caso II; precio de producción decreciente, tenemos;

Variante 1: productividad constante de la segunda inversión (cuadro XVI).

Variante 2: productividad decreciente (cuadro XVII). Esas dos variantes implican que el suelo A quede fuera de competencia, que el suelo B deje de devengar renta y regule el precio de producción.

Variante 3 : productividad creciente (cuadro XVIII). Aquí el suelo A es el que persiste en la función reguladora.

En el caso III: precio de producción creciente, hay dos modalidades posibles, el suelo A puede seguir sin devengar renta y regulando el precio, o bien una calidad de suelo inferior a A ingresa a la competencia y regula el precio, en cuyo caso A arrojará renta.

Primera modalidad: el suelo A sigue siendo el regulador.

Variable 1: productividad constante de la segunda inversión (cuadro XIX).

Esto sólo resulta admisible, dados los supuestos iniciales, si disminuye la productividad de la primera inversión.

Variable 2: productividad decreciente de la segunda inversión (cuadro **XX**); esto no excluye la productividad constante de la primera inversión.

Variable 3: productividad creciente de la segunda [917] inversión (cuadro **XXI**) [e]; esto implica nuevamente la productividad decreciente de la primera inversión.

Segunda modalidad: ingresa a la competencia una calidad de suelo inferior (designada como a); el suelo **A** arroja renta.

Variante 1: productividad constante de la segunda inversión (cuadro **XXII**).

Variante 2: productividad decreciente (cuadro **XXIII**).

Variante 3: productividad creciente (cuadro **XXIV**).

Estas tres variantes se ajustan a las condiciones generales del problema y no dan origen a observación alguna.

Veamos a continuación los cuadros.

CUADRO XI

Costo de

Tipos de producción Producto Precio de Rendimiento Renta Renta
suelo ch bushels producción ch ch creciente

A 60 10 6 60 0 0

B 60 12 6 72 12 12

C 60 14 6 84 24 2x12

D 60 16 6 96 36 3x12

E 60 18 6 108 48 4x12

120 10x12

Con una segunda inversión de capital en el mismo suelo.

Primer caso: precio de producción que permanece constante.

Variante 1: productividad constante de la segunda inversión de capital.

CUADRO XII

Costo de

Tipos de producción Producto Precio de Rendimiento Renta Renta
suelo ch bushels producción ch ch creciente

A 60+60=120 10+10=20 6 120 0 0

B 60+60=120 12+12=24 6 144 24 24

C 60+60=120 14+14=28 6 168 48 2x24

D 60+60=120 16+16=32 6 192 72 3x24

E 60+60=120 18+18=36 6 216 96 4x24

240 10x24

Variante 2: productividad decreciente de la segunda inversión de capital; sin segunda inversión en el suelo **A**.

1) Si el suelo **B** deja de devengar renta.

[918]

CUADRO XIII

Costo de

Tipos de producción Producto Precio de Rendimiento Renta Renta
suelo ch bushels producción ch ch creciente

A 60 10 6 60 0 0

B $60+60=120$ $12+8=20$ 6 120 0 0

C $60+60=120$ $14+91/3=231/3$ 6 140 20 20

D $60+60=120$ $16+102/3=262/3$ 6 160 40 2x20

E $60+60=120$ $18+12[f]=30$ 6 180 60 3x20

120 6x20

2) Si el suelo **B** no deja de devengar renta por completo.

CUADRO XIV

Costo de

Tipos de producción Producto Precio de Rendimiento Renta Renta
suelo ch bushels producción ch ch creciente

A 60 10 6 60 0 0

B $60+60=120$ $12+9=21$ 6 126 6 6

C $60+60=120$ $14+101/2=241/2$ 6 147 27 6+21

D $60+60=120$ $16+12=28$ 6 168 48 6+2x21

E $60+60=120$ $18+131/2=311/2$ 6 189 69 6+3x21

150 4x6+6x21

Variante 3: productividad creciente de la segunda inversión de capital; tampoco aquí hay segunda inversión en el suelo **A**.

CUADRO XV

Costo de

Tipos de producción Producto Precio de Rendimiento Renta Renta
suelo ch bushels producción ch ch creciente

A 60 10 6 60 0 0

B $60+60=120$ $12+15=27$ 6 162 42 42

C $60+60=120$ $14+171/2=311/2$ 6 189 69 42+27

D $60+60=120$ $16+20=36$ 6 216 96 42+2x27

E $60+60=120$ $18+221/2=401/2$ 6 243 123 42+3x27

330 4x42+6x27

Segundo caso: precio de producción decreciente.

Variante 1: productividad constante de la segunda inversión de capital. El suelo **A** queda fuera de competencia, y el suelo **B** deja de devengar renta.

CUADRO XVI

Costo de

Tipos de producción Producto Precio de Rendimiento Renta Renta
suelo ch bushels producción ch ch creciente

B $60+60=120$ $12+12=20$ 5 120 0 0

C $60+60=120$ $14+14=28$ 5 140 20 20

D $60+60=120$ $16+16=32$ 5 160 40 2x20

E $60+60=120$ $18+18=36$ 5 180 60 3x20

120 6x20

[919] Variante 2: productividad decreciente de la segunda inversión de capital; el suelo **A** queda fuera de competencia, y el suelo **B** deja de arrojar renta.

CUADRO XVII

Costo de

Tipos de producción Producto Precio de Rendimiento Renta Renta
suelo ch bushels producción ch ch creciente

B $60+60=120$ $12+9=21$ 5 5/7 120 0 0

C $60+60=120$ $14+10\frac{1}{2}=24\frac{1}{2}$ 5 5/7 140 20 20

D $60+60=120$ $16+12=28$ 5 5/7 160 40 2x20

E $60+60=120$ $18+13\frac{1}{2}=31\frac{1}{2}$ 5 5/7 180 60 3x20

120 6x20

Variante 3: productividad creciente de la segunda inversión de capital; el suelo **A** permanece en competencia. El suelo **B** devenga renta.

CUADRO XVIII

Costo de

Tipos de producción Producto Precio de Rendimiento Renta Renta
suelo ch bushels producción ch ch creciente

A $60+60=120$ $10+15=25$ 4 4/5 120 0 0

B $60+60=120$ $12+18=30$ 4 4/5 144 24 24

C $60+60=120$ $14+21=35$ 4 4/5 168 48 2x24

D $60+60=120$ $16+24=40$ 4 4/5 192 72 3x24

E $60+60=120$ $18+27=45$ 4 4/5 216 96 4x24

240 10x24

Tercer caso: precio de producción creciente.

A) Si el suelo **A** sigue sin devengar renta y regulando el precio.

Variante 1: productividad constante de la segunda inversión de capital; lo cual implica un descenso de productividad de la primera inversión.

CUADRO XIX

Costo de
Tipos de producción Producto Precio de Rendimiento Renta Renta
suelo ch bushels producción ch ch creciente

- A** $60+60=120$ $7\frac{1}{2}+10=17\frac{1}{2}$ $6\frac{6}{7}$ 120 0 0
B $60+60=120$ $9+12=21$ $6\frac{6}{7}$ 144 24 24
C $60+60=120$ $10\frac{1}{2}+14=24\frac{1}{2}$ $6\frac{6}{7}$ 168 48 2x24
D $60+60=120$ $12+16=28$ $6\frac{6}{7}$ 192 72 3x24
E $60+60=120$ $13\frac{1}{2}+18=31\frac{1}{2}$ $6\frac{6}{7}$ 216 96 4x24

240 10x24

Variante 2: productividad decreciente de la segunda inversión de capital; lo que no excluye la productividad constante de la primera.

[920]

CUADRO XX

Costo de
Tipos de producción Producto Precio de Rendimiento Renta Renta
suelo ch bushels producción ch ch creciente

- A** $60+60=120$ $10+5=15$ 8 120 0 0
B $60+60=120$ $12+6=18$ 8 144 24 24
C $60+60=120$ $14+7=21$ 8 168 48 2x24
D $60+60=120$ $16+8=24$ 8 192 72 3x24
E $60+60=120$ $18+9=27$ 8 216 96 4x24

240 10x24

Variante 3: productividad creciente de la segunda inversión de capital, lo cual, dados nuestros supuestos, implica productividad decreciente de la primera inversión.

CUADRO XXI

Costo de
Tipos de producción Producto Precio de Rendimiento Renta Renta
suelo ch bushels producción ch ch creciente

- A** $60+60=120$ $5+12\frac{1}{2}=17\frac{1}{2}$ $6\frac{6}{7}$ 120 0 0
B $60+60=120$ $6+15=21$ $6\frac{6}{7}$ 144 24 24
C $60+60=120$ $7+17\frac{1}{2}=24\frac{1}{2}$ $6\frac{6}{7}$ 168 48 2x24
D $60+60=120$ $8+20=28$ $6\frac{6}{7}$ 192 72 3x24
E $60+60=120$ $9+22\frac{1}{2}=31\frac{1}{2}$ $6\frac{6}{7}$ 216 96 4x24

240 10x24

B) Un suelo inferior (designado como a) asume las funciones de regulador del precio, a consecuencia de lo cual el suelo **A** arroja renta. Esto admite que en todas las variantes haya una productividad constante de la segunda inversión.

Variante 1: Productividad constante de la segunda inversión de capital.

CUADRO XXII

Costo de

Tipos de producción Producto Precio de Rendimiento Renta Renta
suelo ch bushels producción ch ch creciente

a 120 16 7 1/2 120 0 0

A 60+60=120 10+10=20 7 1/2 150 30 30

B 60+60=120 12+12=24 7 1/2 180 60 2x30

C 60+60=120 14+14=28 7 1/2 210 90 3x30

D 60+60=120 16+16=32 7 1/2 240 120 4x30

E 60+60=120 18+18=36 7 1/2 270 150 5x30

450 15x30

Variante 2: productividad decreciente de la segunda inversión de capital.

[921]

CUADRO XXIII

Tipos de

suelo Rendimiento ch Renta ch Renta creciente

a 120 0 0

A 140 20 20

B 168 48 20+ 28

C 196 76 20+ 2x28

D 224 104 20+ 3x28

E 252 132 20+ 4x28

380 5x20+10x28

Costo de

Tipos de producción Producto Precio de
suelo ch bushels producción

a 120 15 8

A 60+60=120 10+ 7 1/2=17 1/2 8

B 60+60=120 12+ 9 =21 8

C 60+60=120 14+10 1/2=24 1/2 8

D 60+60=120 16+12 =28 8

E 60+60=120 18+13 1/2=31 1/2 8

Variante 3: productividad creciente de la segunda inversión de capital.

CUADRO XXIV

Costo de
Tipos de producción Precio de
suelo ch Producto bushels producción

a 120 16 7 1/2

A 60+60=120 10+121/2=221/2 7 1/2

B 60+60=120 12+15 =27 7 1/2

C 60+60=120 14+171/2=311/2 7 1/2

D 60+60=120 16+20 =36 7 1/2

E 60+60=120 18+221/2=401/2 7 1/2

Tipos de
suelo Rendimiento ch Renta ch Renta creciente

a 120 0 0

A 168 3/4 48 3/4 15+ 33 3/4

B 202 1/2 82 1/2 15+ 2x33 3/4

C 236 1/4 116 1/4 15+ 3x33 3/4

D 270 150 15+ 4x33 3/4

E 303 3/4 183 3/4 15+ 5x33 3/4

581 1/4 5x15+15x33 3/4

De estos cuadros se desprende los siguientes resultados.

En primer lugar, que la serie de las rentas se comporta exactamente de la misma manera que la serie de las diferencias de fertilidad, tomando como punto de origen cero al suelo regulador, que no devenga renta. Lo que determina la renta no son los rendimientos absolutos, sino sólo las diferencias de rendimiento. No importa si los distintos tipos de suelo dan 1, 2, 3, 4 y 5 bushels por acre, o si su rendimiento es, en cambio, de 11, 12, 13, 14, y 15 [922] bushels por acre; en ambos casos, las rentas son, sucesivamente, de 0, 1, 2, 3 y 4 bushels, respectivamente, o su correspondiente rendimiento en dinero. Pero mucho más importante es el resultado con relación a los rendimientos globales de renta en caso de inversión repetida de capital en el mismo suelo.

En cinco casos de los trece examinados, con la inversión de capital se duplica asimismo la suma global de las rentas; en lugar de 10 x 12 chelines se convertirá en 10 x 24 chelines. Estos casos son:

Caso **I**, precio constante, variante **1**: incremento constante de la producción (cuadro **XII**).

Caso **II**, precio decreciente, variante **3**: incremento creciente de la producción (cuadro **XVIII**).

Caso **III**, precio creciente, primera modalidad, en la que el suelo **A** sigue siendo el regulador, en esas tres variantes (cuadros **XIX**, **XX**, **XXI**).

En cuatro casos la renta aumenta en más del doble, a saber:

Caso **I**, variante **3**, precio constante, pero incremento creciente de la producción (cuadro **XV**). La suma de las rentas asciende a 330 chelines.

Caso **III**, segunda modalidad, en la cual el suelo **A** arroja renta, en sus 3 variantes (cuadro **XXII**, renta = $15 \times 30 = 450$ chelines; cuadro **XXIII**, renta = $5 \times 20 + 10 \times 28 = 380$ chelines; cuadro **XXIV**, renta = $5 \times 15 + 15 \times 33 \frac{3}{4} = 581 \frac{1}{4}$ chelines).

En un caso aumenta, pero no al doble de la renta que se genera en la primera inversión de capital:

Caso **I**, precio constante, variante 2: productividad decreciente de la segunda inversión bajo condiciones en las que **B** no deja de arrojar renta por completo (cuadro **XIV**, renta = $4 \times 6 + 6 \times 21 = 150$ chelines).

Por último, sólo en tres casos la renta global conserva, en una segunda inversión de capital y para todos los tipos de suelo en conjunto, el mismo nivel de la primera inversión (cuadro **XI**); se trata de casos en los que el suelo **A** queda fuera de competencia y el suelo **B** asume la función reguladora y, por consiguiente, deja de arrojar renta. Por lo tanto, la renta de **B** no sólo desaparece, sino que también se la deduce de todos los miembros siguientes de la serie de rentas, esto condiciona el resultado. Estos casos son:

[823] Caso **I**, variante 2, si las condiciones son tales que el suelo **A** queda eliminado (cuadro **XIII**). La suma de las rentas es 6×20 , es decir = $10 \times 12 = 120$, como en el cuadro **XI**.

Caso **II**, variantes 1 y 2. Aquí el suelo **A** queda necesariamente eliminado, con arreglo a los supuestos (cuadros **XVI** y **XVII**), y la suma de las rentas es nuevamente = $6 \times 20 = 10 \times 12 = 120$ chelines.

Por lo tanto, esto significa que en la gran mayoría de todos los casos posibles la renta aumenta, tanto por acre del suelo que devenga renta como, en especial, en su suma global, como consecuencia de un incremento de la inversión de capital en la tierra. Sólo en 3 casos de los 13 examinados su suma global permanece inalterada. Se trata de casos en los que la calidad inferior de suelo, que hasta el presente no devengaba renta y regulaba el precio, queda fuera de competencia, asumiendo su lugar la calidad inmediata superior, por lo cual ésta deja de arrojar renta. Pero también en estos casos aumentan las rentas en los mejores tipos de tierra con respecto a las debidas a la primera inversión de capital, si la renta en **C** disminuye de 24 a 20, las rentas en **D** y **E** aumentan de 36 y 48 a 40 y 60 chelines, respectivamente.

Una disminución de las rentas globales por debajo del nivel que tienen en la primera inversión de capital (cuadro **XI**) sólo sería posible si además del suelo **A** también quedase fuera de competencia el suelo **B**, y el suelo **C** dejase de arrojar renta y se convirtiese en regulador.

Por lo tanto, cuanto más capital se emplee en el suelo, cuanto más elevado sea el desarrollo de la agricultura y de la civilización en general en un país, tanto más se elevan las rentas por acre al igual que la suma global de las rentas, tanto más gigantesco se torna el tributo que paga la sociedad a los latifundistas en la forma de plusganancias, ello, mientras todos los tipos de suelo que han sido incorporados alguna vez al cultivo sigan estando en condiciones de competir.

Esta ley explica la maravillosa vitalidad de la clase de los latifundistas. No hay clase social que viva con tanto derroche, no hay ninguna que, como ella, reclame un derecho a un tradicional lujo "adecuado a su posición social", sin importarle el origen de ese dinero, ninguna acumula despreocupadamente deudas sobre deudas. Y sin [924] embargo vuelve a caer de pie una y otra vez, gracias al capital invertido en la tierra por otras personas, el cual le reporta rentas totalmente desproporcionadas con las ganancias que extrae de él el capitalista.

La misma ley explica también, sin embargo, por qué se agota paulatinamente la vitalidad del gran terrateniente.

Cuando se derogaron los aranceles cerealeros ingleses en 1846, los fabricantes ingleses creyeron que de esa manera habían convertido a la aristocracia terrateniente en indigentes. En lugar de eso, se enriquecieron más de lo que jamás habían sido. ¿Cómo ocurrió eso? Muy sencillo. En primer lugar, a

partir de ese momento se exigía por contrato a los arrendatarios que desembolsasen £ 12 en lugar de £ 8 anuales por acre, y en segundo lugar los terratenientes, que también contaban con una nutrida representación en la cámara baja, se otorgaron una fuerte subvención estatal para el drenaje y demás mejoras permanentes de sus predios. Puesto que no se produjo un desplazamiento total del suelo de mala calidad, sino a lo sumo un empleo mayormente también temporario para otros fines, las rentas aumentaron en proporción a la inversión acrecentada de capital, y la situación de la aristocracia fue mejor de lo que jamás había sido antes.

Pero todo es efímero. Gracias a los vapores transoceánicos y los ferrocarriles norte y sudamericanos e indios, regiones de características peculiarísimas quedaron en situación de competir en los mercados cerealeros de Europa. Estaban por un lado las praderas norteamericanas, las pampas argentinas, inmensos eriales que la naturaleza misma ha hecho arables, tierra virgen que durante años, incluso sometida a un cultivo primitivo y sin abonarla, ofrecía pingües cosechas. Y estaban los predios de las colectividades comunistas rusas e indias, que tenían que vender una parte de su producto, y justamente una parte siempre creciente, para obtener dinero con vistas a los impuestos que les arrancaba el despiadado despotismo del estado, muy a menudo por la tortura. Estos productos se vendían sin parar mientes en los costos de producción, al precio que ofreciese el comerciante, porque al vencerse el plazo de pago el campesino tenía que disponer de dinero fuera como fuese. Y frente a esta competencia tanto la del suelo virgen de las llanuras como la del campesino ruso o indio exprimido por el torniquete impositivo el [925] arrendatario y campesino europeos ya no podían mantenerse a flote y seguir pagando las antiguas rentas. Una parte del suelo de Europa quedó definitivamente fuera de competencia para el cultivo de granos, las rentas se abatieron en todas partes; nuestro segundo caso, variante 2 precio decreciente y productividad decreciente de las inversiones adicionales de capital se convirtió en la norma para Europa, y de ahí las lamentaciones de los agricultores, desde Escocia hasta Italia y desde el Mediodía francés hasta Prusia Oriental. Afortunadamente, aún se está muy lejos de haber iniciado el cultivo de todas las llanuras; quedan suficientes como para arruinar a la gran propiedad europea entera, y por añadidura a la pequeña.) Los rubros bajo los cuales debe tratarse la renta son los siguientes:

A) Renta diferencial.

1) Concepto de la renta diferencial. Ilustración con la energía hidráulica. Transición a la renta agrícola propiamente dicha.

2) Renta diferencial **I**, que surge de la diferente fertilidad de diversas porciones de terreno.

3) Renta diferencial **II**, que surge de la sucesiva inversión de capital en el mismo suelo. Debe investigarse la renta diferencial **II**.

a) con precio de producción estacionario;

b) con precio de producción decreciente;

c) con precio de producción creciente.

Y además

d) transformación de la plusganancia en renta.

4) Influencia de esta renta sobre la tasa de ganancia.

B) Renta absoluta.

C) Precio de la tierra.

D) Consideraciones finales acerca de la renta de la tierra.

Como resultado general de la consideración de la renta diferencial en general se desprende lo siguiente:

Primero: la formación de plusganancias puede producirse por diversas vías. Por un lado, sobre la base de

la renta diferencial **I**, es decir sobre la base de la inversión del capital agrícola global en una superficie de terreno que [926] consta de tipos de suelo de diferente fertilidad. Luego en carácter de renta diferencial **II**, sobre la base de la diferente productividad diferencial de sucesivas inversiones de capital en el mismo suelo, es decir aquí de una mayor productividad por ejemplo en quarters de trigo de la que se obtendría con la misma inversión de capital en el suelo inferior, que no devenga renta mas regula el precio de producción. Pero comoquiera que se originen estas plusganancias, su transformación en renta, es decir su transferencia del arrendatario al terrateniente, presupone siempre como condición previa la de que los diversos precios de producción individuales reales (es decir, independientemente del precio de producción general, regulador del mercado) que poseen los productos parciales de las diferentes inversiones individuales sucesivas de capital, se nivelen previamente para conformar un precio medio de producción individual. El excedente del precio de producción general, regulador, alcanzado por el producto de un acre por encima de su precio medio individual de producción, constituye y mide la renta por acre. En la renta diferencial **I**, los resultados diferenciales resultan discernibles, de por sí, porque se producen en porciones de terrenos diferentes, situados en forma separada y contigua, en caso de un desembolso supuestamente normal de capital por acre y su correspondiente cultivo normal. En la renta diferencial **II** hay que tornarlos diferenciables, en primer término, de hecho deben ser reconvertidos en la renta diferencial **I**, y ello sólo puede ocurrir de la manera indicada. Tomemos, por ejemplo, el cuadro **III**, p. 226 [h].

Para la primera inversión de capital de £ 2 1/2, el suelo **B** rinde 2 quarters por acre, y para la segunda, de igual magnitud, 1 1/2 quarters; sumado, rinde 3 1/2 quarters en un mismo acre. No es posible apreciar, en estos 3 1/2 quarters crecidos en el mismo suelo, cuántos de ellos son producto de la inversión **I** y cuántos son producto de la **II**. De hecho son producto del capital global de £ 5; y el hecho real es sólo que un capital de £ 2 1/2 rindió 2 quarters y que un capital de £ 5 no rindió 4, sino 3 1/2. El caso sería exactamente el mismo si las £ 5 rindiesen 4 quarters, de modo que los rendimientos de ambas inversiones de capital fuesen iguales, o también si rindiesen [927] 5 quarters, de modo que la segunda inversión de capital rindiese un excedente de 1 quarter. El precio de producción de los primeros 2 quarters es de £ 1 1/2 por quarter, y el de los segundos 1 1/2 quarters es de £ 2 por quarter. Por eso, los 3 1/2 quarters cuestan, en conjunto, £ 6. Éste es el precio de producción individual del producto global, y constituye término medio £ 1 y 14 2/7 chelines por quarter o digamos, redondeando, £ 1 3/4. Con un precio de producción general de £ 3, determinado por el suelo **A**, esto da una plusganancia de £ 1 1/4 por quarter, y por consiguiente, para 3 1/2 quarters, un total de £ 4 3/8. Con el precio medio de producción de **B**, esto representa alrededor de 1 1/2 quarters. Por lo tanto, la plusganancia de **B** se representa en una parte alícuota del producto de **B**, esos 1 1/2 quarters que constituyen la renta expresada en grano y que, con arreglo al precio general de producción, se venden a £ 4 1/2. Pero, a la inversa, el producto excedentario de un acre de **B** por encima del de un acre de **A** no es, lisa y llanamente, la expresión de plusganancia, y por ende, plusproducto. Según el supuesto, el acre **B** produce 3 1/2 quarters, mientras que el acre **A** sólo produce 1 quarter. Por lo tanto, el producto excedentario en **B** es de 2 1/2 quarters, pero el plusproducto es sólo de 1 1/2 quarters; pues en **B** se ha invertido el doble de capital que en **A**, y por ello los costos de producción son aquí dobles. Si en **A** también se efectuase una inversión de £ 5, y la tasa de productividad permaneciese constante, el producto sería de 2 quarters en lugar de 1, y de ese modo se revelaría que el plusproducto real se halla por comparación no entre 3 1/2 y 1, sino entre 3 1/2 y 2; y, por consiguiente, que no es de 2 1/2 quarters, sino sólo de 1 1/2. Pero además, si **B** invirtiese una tercera porción de capital de £ 2 1/2, que sólo rindiese 1 quarter, es decir que este quarter costara £ 3, como en **A**, el precio de

venta de éste, de £ 3, sólo cubriría los costos de producción, sólo arrojaría la ganancia media, pero no así plusganancia, y en consecuencia tampoco arrojaría nada que pudiese transformarse en renta. El producto por acre de un tipo de suelo cualquiera, en comparación con el producto por acre del suelo **A**, no indica si es producto de igual inversión de capital o de una inversión mayor, ni si el producto suplementario sólo cubre el precio de producción o si obedece a la mayor productividad del capital suplementario. [928]

Segundo: con una tasa de productividad decreciente de las inversiones suplementarias de capital cuyo límite, en la medida en que entra en consideración la nueva formación de plusganancia, es la inversión de capital que sólo cubre los costos de producción, es decir que produce un quarter al mismo precio que la misma inversión de capital en un acre del suelo **A**, es decir, conforme a nuestro supuesto, a £ 3 se desprende de lo que acabamos de exponer que el límite en el cual la inversión global de capital en el acre de **B** no formaría ya renta alguna, es aquél en el cual el precio medio individual de producción del producto por acre de **B** ascendería al precio de producción por acre de **A**.

Si **B** sólo adiciona inversiones de capital que cubren el precio de producción, es decir que no generan plusganancia, y en consecuencia no forman renta nueva, ello eleva por cierto el precio medio individual de producción por quarter, pero no afecta la plusganancia formada por las inversiones anteriores de capital, ni en su caso la renta. Pues el precio medio de producción siempre permanece por debajo del de **A**, y si disminuye el excedente de precio por quarter, aumenta el número de quarters en la misma proporción, de modo que el excedente global del precio permanece constante.

En el caso supuesto, las dos primeras inversiones de capital de £ 5 en **B** producen 3 1/2 quarters, es decir, conforme a nuestro supuesto, 1 1/2 quarter de renta = £ 4 1/2. Si a ellas se suma una tercera inversión de capital de £ 2 1/2, pero que sólo produce un quarter suplementario, el precio de producción global (incluyendo el 20 % de ganancia) de los 4 1/2 quarters será = £ 9, es decir que el precio medio por quarter será = £ 2. Por consiguiente, el precio medio de producción por quarter en **B** aumentó de £ 1 5/7 a £ 2, por lo que la plusganancia por quarter, en comparación con el precio regulador de **A**, disminuyó de £ 1 2/7 a £ 1. Pero $1 \times 4 \frac{1}{2} = £ 4 \frac{1}{2}$, exactamente de la misma manera que antes $1 \frac{2}{7} \times 3 \frac{1}{2} = £ 4 \frac{1}{2}$. Supongamos que se hayan efectuado aún una cuarta y una quinta inversiones suplementarias de capital de £ 2 1/2 cada una en **B**, que sólo produjeron el quarter a su precio general de producción; entonces, el producto global por acre sería ahora de 6 1/2 quarters, y sus costos [929] de producción serían de £ 15. El precio medio de producción por quarter para **B** habría vuelto a elevarse de £ 2 [i] a £ 2 4/13, y la plusganancia por quarter, comparada con el precio de producción regulador de **A**, habría vuelto a bajar de £ 1 a £ 9/13. Pero estas £ 9/13, deberían calcularse ahora sobre 6 1/2 quarters en lugar de calcularse sobre 4 1/2. Y $9/13 \times 6 \frac{1}{2} = 1 \times 4 \frac{1}{2} = £ 4 \frac{1}{2}$.

De ello se desprende, en primera instancia, que bajo estas circunstancias no es necesaria elevación alguna del precio de producción regulador, para posibilitar inversiones suplementarias de capital en los tipos de suelo que generan renta, inclusive hasta el grado en que el capital adicional cesa por completo de arrojar plusganancia, y sólo arroja ya la ganancia media. Se desprende además que en este caso la suma de la plusganancia por acre permanece constante, por mucho que disminuya la plusganancia por quarter; esta disminución siempre se compensa por el correspondiente aumento de los quarters producidos por acre. Para que el precio de producción medio se eleve hasta el precio de producción general (es decir, que en este caso ascienda a £ 3 para el suelo **B**), deben efectuarse adiciones de capital cuyo producto tiene un precio de producción superior que el precio regulador de £ 3. Pero se verá que incluso esto no basta, sin más, para elevar el precio medio de producción por quarter para **B** hasta el precio de producción general de £ 3.

Supongamos que en el suelo **B** se haya producido:

- 1) 3 1/2 quarters, como antes a un precio de producción de £ 6; es decir, dos inversiones de capital de £ 2 1/2 cada una, formando ambas plusganancias, pero de nivel decreciente.
- 2) 1 quarter a £ 3; una inversión de capital en la que el precio de producción individual sería igual al precio de producción regulador.
- 3) 1 quarter a £ 4, una inversión de capital en la que el precio de producción individual es un 33 1/3 % [j] más elevado que el precio regulador.

Tendríamos entonces 5 1/2 quarters por acre a £ 13, con una inversión de capital de £ 10 7/10 [k], el cuádruple [930] de la inversión originaria de capital, pero ni siquiera el triple del producto de la primera inversión de capital.

5 1/2 quarters a £ 13 dan £ 2 4/11 de precio de producción medio por quarter, es decir que, con un precio de producción regulador de £ 3 da un excedente de £ 7/11 por quarter, que se puede transformar en renta.

5 1/2 quarters en venta al precio regulador de £ 3 dan £ 16 1/2. Previa deducción de los costos de producción de £ 13 quedan £ 3 1/2 de plusganancia o renta que, calculados al actual precio medio de producción del quarter en **B**, es decir a £ 2 4/11 por quarter, representan 1 25/52 quarters [l]. La renta dineraria se habría reducido en £ 1, y la renta en granos en aproximadamente 1/2 quarter, pero a pesar de que la cuarta inversión suplementaria de capital en **B** no sólo no genera plusganancia, sino que produce menos que la ganancia media, siguen existiendo plusganancia y renta como siempre. Supongamos que aparte de la inversión de capital 3, también la inversión 2 produzca por encima del precio de producción regulador, y entonces la producción global de 3 1/2 quarters a £ 6 + 2 quarters a £ 8 será, sumada, de 5 1/2 quarters a £ 14 de costos de producción. El precio medio de producción por quarter sería de £ 2 6/11, y dejaría un excedente de £ 5/11. Los 5 1/2 quarters, vendidos a £ 3, dan £ 16 1/2; deduciendo de ellas las £ 14 de costos de producción, quedarían £ 2 1/2 de renta. Con el precio de producción medio actual en **B**, esto daría 55/56 quarters. Por consiguiente, este suelo sigue arrojando renta, aunque menos que antes.

De cualquier manera, esto nos demuestra que en las mejores tierras con inversiones adicionales de capital, cuyo producto cuesta más que el precio de producción regulador, la renta no debe desaparecer, por lo menos dentro de los límites de la práctica admisible, sino que sólo debe disminuir, y precisamente en proporción, por un lado, a la parte alícuota que este capital menos productivo constituye respecto al desembolso global de capital, y por el otro, en proporción a la reducción de su productividad. El precio medio de su producto seguiría estando aún por debajo del precio regulador, y por ello todavía continuaría arrojando una plusganancia transformable en renta.

[931] Supongamos ahora que el precio medio del quarter de **B** coincide con el precio general de producción, como consecuencia de cuatro inversiones sucesivas de capital (£ 2 1/2, 2 1/2, 5 y 5) con productividad decreciente.

A B C D E F G H I

- 1) 2 1/2 1/2 2 1 1/2 3 3 6 1 3
- 2) 2 1/2 1/2 1 1/2 2 3 3 4 1/2 1/2 1 1/2
- 3) 5 1 1 1/2 4 6 3 4 1/2 - 1/2 -1 1/2
- 4) 5 1 1 6 6 3 3 -1 -3

15 3 6 18 18 0 0

A = Capital £

B = Ganancia £

C = Rendimiento Qrs

D = Costos de producción por Qrs. £

E = Costos de producción En total £

F = Precio de producción

G = Rendimiento £

H = Excedente para renta Qrs.

I = Excedente para renta £

Aquí, el arrendatario vende cada quarter a su precio de producción individual, y por ende el número global de quarters a su precio medio de producción por quarter, que coincide con el precio regulador de £ 3. Por ello sigue obteniendo, sobre su capital de £ 15, una ganancia del 20 % = £ 3. Pero la renta ha desaparecido. ¿A dónde ha ido a parar el excedente en esta nivelación de los precios de producción individuales de cada quarter con el precio de producción general?

La plusganancia sobre las primeras £ 2 1/2 era de £ 3; sobre las segundas £ 2 1/2 era de £ 1 1/2; sumada, la plusganancia sobre 1/3 del capital adelantado, es decir sobre £ 5 = £ 4 1/2 = 90%.

En la inversión de capital 3, £ 5 no sólo no dan plusganancia, sino que su producto de 1 1/2 quarter, vendido al precio de producción general, presenta un déficit de £ 1 1/2. Por último, en la inversión de capital 4, también de £ 5, su producto de 1 quarter, vendido al precio de producción general, arroja un déficit de £ 3. Ambas inversiones de capital sumadas arrojan, pues, un saldo negativo de £ 4 1/2, igual a la plusganancia de £ 4 1/2 resultante en las inversiones de capital 1 y 2.

Las plusganancias y minusganancias se compensan. Por ello desaparece la renta. Pero de hecho esto sólo es posible porque los elementos del plusvalor que forman la plusganancia o renta entran ahora en la formación de la ganancia media. El arrendatario obtiene esta ganancia media de £ 3 sobre £ 15, o sea del 20%, a expensas de la renta.

[932] La nivelación del precio de producción medio individual de **B** para constituir el precio de producción general de **A**, regulador del precio de mercado, presupone que la diferencia por cuyo monto el precio individual del producto de las primeras inversiones de capital se halla por debajo del precio regulador, resulta compensada cada vez más, y finalmente nivelada, por la diferencia por cuyo monto el producto de las inversiones posteriores de capital llega a estar situado por encima del precio regulador. Lo que aparece como plusganancia mientras el producto de las primeras inversiones de capital se vende en forma separada, se convierte así paulatinamente en parte de su precio de producción medio, y entra con ello en la formación de la ganancia media, hasta que finalmente resulta totalmente absorbido por ella. Si en lugar de invertirse £ 15 de capital en **B** sólo se invierten £ 5 en **B** y los 2 1/2 quarters suplementarios del último cuadro se produjesen en virtud del nuevo cultivo de 2 1/2 acres de **A** con una inversión de capital de £ 2 1/2 por acre, el capital adicional desembolsado sólo ascendería a £ 6 1/4, es decir que el desembolso global en **A** y **B** para la producción de esos 6 quarters sólo ascendería a £ 11 1/4 en lugar de £ 15, y los costos de producción globales de los mismos, inclusive ganancia, a £ 13 1/2. Los 6 quarters seguirían vendiéndose, en conjunto, a £ 18, pero el desembolso de capital habría disminuido en £ 3 3/4, y la renta en **B** ascendería, como antes a £ 4 1/2 por acre. Otra sería la situación si para la producción de los 2 1/2 quarters suplementarios se debiese recurrir a tierras peores que **A** (**A-1**, **A-2**); de modo que el precio de producción por quarter de 1 1/2 quarter en el suelo **A-1**, = £ 4, y del último quarter en **A-2** = £ 6. En ese caso, £ 6 se convertirían en el precio de producción regulador por quarter. Los 3 1/2 quarters de **B** se venderían a £ 21, en lugar de venderse a £ 10 1/2, lo cual daría una renta de £ 15 en

lugar de £ 4 1/2, y en granos de 2 1/2 quarters en lugar de 1 1/2 quarter. De la misma manera, el quarter de **A** arrojaría ahora una renta de £ 3 = 1/2 quarter.

Antes de entrar en este punto con mayor profundidad, efectuemos aún una observación.

El precio medio del quarter de **B** se nivela y coincide con el precio general de producción de £ 3 por quarter, regulado por **A**, en cuanto la parte del capital global que [933] produce el 1 1/2 quarter excedentario resulta compensada por la parte del capital global que produce el déficit de 1 1/2 quarter. La celeridad con que se alcanza esta nivelación o el monto de capital de fuerza productiva deficitaria que debe invertirse para ello en **B**, dependen presuponiendo dada la plusproductividad de las primeras inversiones de capital de la subproductividad relativa de los capitales posteriormente invertidos, en comparación con una inversión de capital de igual magnitud en el suelo peor y regulador **A**, o bien del precio individual de producción de su producto, en comparación con el precio regulador.

De lo epuesto hasta aquí se desprende, en primera instancia:

Primero. Mientras los capitales suplementarios se inviertan en el mismo suelo con plusproductividad, aunque sea decreciente, aumenta la renta absoluta en grano y en dinero por acre, aunque disminuya relativamente, en proporción al capital adelantado (es decir, la tasa de plusganancia o la renta). Lo que forma el límite en este caso es el capital suplementario que sólo arroja la ganancia media, o para cuyo producto coincide el precio de producción individual con el precio de producción general. Bajo estas circunstancias, el precio de producción permanece constante, en caso de que la producción de los tipos peores de suelo no se torne superflua en virtud del aumento en el suministro. Inclusive en caso de precio decreciente, estos capitales suplementarios pueden aún producir una plusganancia, aunque menor, dentro de ciertos límites.

Segundo. La inversión de capital suplementario que sólo produce la ganancia media, y cuya plusproductividad es, pues, = 0, en nada altera el nivel de la plusganancia formada, ni, por consiguiente, de la renta. Ello hace que el precio medio individual del quarter aumente en los tipos de suelo mejores; el excedente por quarter disminuye, pero en cambio aumenta el número de quarters que rinden este excedente disminuido, de modo que el producto permanece constante.

Tercero. Las inversiones suplementarias de capital en cuyo producto el precio de producción individual se halla [934] situado por encima del precio regulador, es decir en las cuales la plusproductividad no sólo es = 0, sino inferior a cero, una magnitud negativa, vale decir inferior a la productividad de igual inversión de capital en el suelo regulador **A**, acercan cada vez más el precio medio individual del producto global del suelo mejor al precio de producción general, es decir que reducen cada vez más la diferencia entre ambos, la cual forma la plusganancia o la renta. Cada vez entra una parte mayor de lo que constituyó la plusganancia o la renta en la formación de la ganancia media. Pero no obstante el capital global invertido en el acre de **B** prosigue arrojando plusganancia, aunque decreciente con el incremento de la masa del capital de productividad deficitaria y con el grado de dicha subproductividad. Con capital y producción en aumento, la renta disminuye aquí en términos absolutos por acre, no como en el segundo caso sólo en forma relativa con respecto a la magnitud creciente del capital invertido.

La renta sólo puede extinguirse en cuanto el precio medio de producción individual del producto global en el suelo mejor **B** coincide con el precio regulador, es decir en cuanto toda la plusganancia de las primeras inversiones más productivas de capital ha sido consumida para la formación de la ganancia media.

El límite mínimo de disminución de la renta por acre es el punto en el cual la misma desaparece. Pero a ese punto no se llega apenas las inversiones suplementarias de capital producen con subproductividad,

sino apenas la inversión adicional de las partes subproductivas de capital se torna tan grande que su influencia anula la productividad excedentaria de las primeras inversiones de capital y la productividad del capital global invertido se torna igual a la del capital de **A**, y por consiguiente el precio medio individual del quarter de **B** se torna igual al precio medio individual del quarter de **A**.

También en este caso el precio de producción regulador, de £ 3 por quarter, permanecería constante, a pesar de haber desaparecido la renta. Sólo por encima de este punto debería aumentar el precio de producción a causa del aumento, bien del grado de subproductividad del capital suplementario, bien de la magnitud del capital suplementario de la misma subproductividad. Si por [935] ejemplo, anteriormente, en el cuadro de la p. 265 [m], se produjesen en el mismo suelo 2 1/2 quarters en lugar de 1 1/2 quarters a £ 4 por quarter, tendríamos en total 7 quarters a £ 22 de costos de producción; el quarter costaría £ 3 1/7; vale decir, 1/7 por encima del precio de producción general, el cual debería elevarse.

Por consiguiente, aún podría emplearse por mucho tiempo capital suplementario con subproductividad, e incluso con una subproductividad creciente, hasta tanto el precio medio individual del quarter se equiparase, en las mejores tierras, al precio de producción general, hasta que el excedente de este último por sobre el primero y por consiguiente la plusganancia y la renta hubiesen desaparecido por completo. E inclusive en ese caso, con la extinción de la renta en los mejores tipos de suelo, el precio medio individual del producto de éstos no haría más que coincidir con el precio de producción general, es decir que aún no se requeriría un aumento del último.

En el ejemplo anterior se producían en el suelo mejor **B** que, sin embargo, es el de menor calidad en la serie de los tipos de suelo mejores o que devengan renta 3 1/2 quarters con el empleo de un capital de £ 5 con plusproductividad y 2 1/2 quarters mediante el empleo de un capital de £ 10 con subproductividad; vale decir que, sumados, se producían 6 quarters, es decir 5 1/2 mediante el empleo de las últimas partes de capital, invertidas con subproductividad. Y sólo llegado a este punto aumenta el precio de producción medio individual de los 6 quarters a £ 3 por quarter, o sea que coincide con el precio de producción general.

Sin embargo, bajo la ley de la propiedad de la tierra no hubiesen podido producirse los últimos 2 1/2 quarters de este modo a £ 3 por quarter, con excepción del caso en el cual se los puede producir en 2 1/2 acres nuevos del tipo de suelo **A**. El caso en el que el capital suplementario sólo produce ya al precio de producción general habría constituido el límite. Por encima de ese límite, debería cesar la inversión suplementaria decapital en el mismo suelo. Pues si el arrendatario debe pagar una vez £ 4 1/2 de renta por las primeras dos inversiones de capital, debe [936] proseguir pagándolas, y cualquier inversión de capital que produzca el quarter por debajo de £ 3 [n] le acarrearía una deducción de su ganancia. De esa manera queda impedida la nivelación del precio medio individual en el caso de subproductividad. Tomemos este caso en el ejemplo anterior, en el cual el precio de producción del suelo **A**, de £ 3 por quarter, regula el precio de **B**.

A B C D E F G H I

2 1/2 1/2 3 2 1 1/2 3 6 3

2 1/2 1/2 3 1 1/2 2 3 4 1/2 1 1/2

5 1 6 1 1/2 4 [o] 3 4 1/2 1 1/2

5 1 6 1 6 3 3 3

15 3 18 18 4 1/2 4 1/2

Los costos de producción de los 3 1/2 quarters en las dos primeras inversiones de capital son asimismo de £ 3 por quarter para el arrendatario, ya que éste debe abonar una renta de £ 4 1/2 ; para aquél, por lo tanto, la diferencia entre su precio de producción individual y el precio de producción general no afluye hacia sus bolsillos. Por consiguiente, para él el excedente del precio del producto de las dos primeras inversiones de capital no puede servir para la compensación del déficit en los productos de la tercera y cuarta inversiones de capital.

Los 1 1/2 quarters de la inversión de capital 3 le cuestan al arrendatario, ganancia incluida, £ 6; pero con el precio regulador de £ 3 por quarter sólo puede venderlos a £ 4 1/2. Por lo tanto, no sólo perdería toda la ganancia, sino por añadidura £ 1/2 ó el 10% del capital invertido de £ 5. La pérdida en materia de ganancia y de capital en la inversión 3 ascendería para él a £ 1 1/2, y en la inversión 4, a £ 3; en total £ 4 1/2; exactamente el mismo importe de la renta de las mejores inversiones de capital, pero cuyo precio de producción individual, precisamente por esa misma razón, no puede entrar, cumpliendo una [937] función compensadora, en el precio medio de producción individual del producto global de **B**, porque su excedente ha sido abonado como renta a un tercero.

Si para la demanda fuese necesario producir los 1 1/2 quarter suplementarios mediante la tercera inversión de capital, el precio regulador de mercado debería elevarse a £ 4 por quarter. Como consecuencia de este encarecimiento del precio regulador de mercado, se elevaría la renta en **B** para la primera y segunda inversiones de capital, y se formaría una renta en **A**.

Por consiguiente, aunque la renta diferencial sólo es una trasmutación formal de plusganancia en renta, que la propiedad de la tierra sólo faculta aquí al propietario para transferirse a sí mismo la plusganancia del arrendatario, se revela no obstante que la sucesiva inversión de capital en la misma porción de tierra o, lo que es lo mismo, el incremento del capital invertido en la misma porción de tierra, con una tasa decreciente de productividad del capital y precio regulador constante, halla mucho antes su límite, es decir que de hecho halla en mayor o menor grado una barrera artificial como consecuencia de la trasmutación meramente formal de la plusganancia en renta del suelo, que constituye la consecuencia de la propiedad de la tierra. Por consiguiente, el incremento del precio general de producción, que se hace necesario aquí dentro de límites más estrechos que los habituales, no es sólo, en este caso, el motivo del aumento de la renta diferencial, sino que la existencia de la renta diferencial en cuanto renta es, al mismo tiempo, la razón del aumento anterior y más rápido del precio de producción general, para de ese modo asegurar la oferta del producto incrementado que se ha tornado necesario.

Además, hemos de señalar lo siguiente:

Por adición de capital en el suelo **B**, el precio regulador no podría ascender, como antes, a £ 4, si en virtud de una segunda inversión de capital el suelo **A** produjese el producto suplementario por debajo de £ 4, o si entrase en competencia un nuevo suelo peor que **A**, cuyo precio de producción se hallase, ciertamente, por encima de £ 3, pero por debajo de £ 4. Vemos así como, mientras que la renta diferencial **I** constituye la base de la renta diferencial **II**, ambas constituyen al mismo tiempo sus límites recíprocos, razón por la cual se condiciona ora la [938] sucesiva inversión de capital en la misma proporción de tierras, ora la inversión contigua de capital en nuevas tierras adicionales. Asimismo actúan como límites recíprocos en otros casos en los que, por ejemplo, les toca el turno a tierras mejores.

[a]

a En el manuscrito (I, p. 515) sólo aparece este título: "c) Precio de producción creciente". (Cfr. R 1350/2.)

[b] b La traducción literal sería: "suministran nuevamente rendimientos superiores a los de antes".

[c] c En la 1ª edición, "21/4".

[d] d En la 1ª edición, "9".

[e] e En la 1ª edición y en Werke, 1964, "XIX".

[f] f En la 1ª edición, "20".

[h] h Véase, en el presente volumen, p. 882.

[i] i En la 1ª edición, "1" en vez de "2".

[j] j En la 1ª edición, "25%".

[k] k En la 1ª edición, "£ 10".

[l] l En la 1ª edición, "1 5/72 quarters".

[m] m Véase, en el presente volumen, p. 931.

[n] n Así en la 1ª edición y en Werke En TI 735, acertadamente, se corrige este pasaje de la siguiente manera: "y cualquier inversión de capital que produzca el quarter por encima de £ 3", etc.

[o] o En la 1ª edición, "3".

[939]

CAPITULO XLIV

LA RENTA DIFERENCIAL TAMBIEN

EN EL SUELO PEOR CULTIVADO

[a]

Supongamos que la demanda de granos sea creciente y que la oferta sólo pueda satisfacerse en virtud de sucesivas inversiones de capital con subproductividad en tierras que devengan renta o por inversión adicional de capital, así mismo con productividad decreciente, en suelo **A**, o por inversión de capital, en tierras nuevas de calidad inferior a la de **A**.

Tomemos el suelo **B** como representante de las tierras que devengan renta.

La inversión suplementaria de capital exige un aumento del precio de mercado por encima del precio de producción regulador en vigencia hasta este momento, de £ 3 por quarter, para posibilitar la plusproducción de 1 quarter (que en este caso puede representar un millón de quarters, del mismo modo que un acre un millón de acres) en **B**. En **C** y **D**, etc., los tipos de suelo de renta máxima, puede producirse entonces también plusproducto, pero sólo con plusproductividad decreciente; sin embargo se presupone que ese quarter de **B** es necesario para cubrir la demanda. Si ese quarter puede ser producido a menor precio por agregado de capital en **B** que por igual agregado de capital en **A** o por descenso hacia el suelo **A-1** que, por ejemplo, sólo puede producir el quarter a £ 4, mientras que el capital suplementario en **A** ya podría producir a £ 3 3/4 por quarter, el capital adicional en **B** regularía el precio de mercado.

[940] Supongamos que **A** haya producido, como hasta el presente, 1 quarter a £ 3. **B**, al igual que hasta ahora, un total de 3 1/2 quarters al precio de producción individual de £ 6 en total. Si ahora se requiere en **B** un suplemento de £ 4 de costos de producción (inclusive ganancia) para producir otro quarter, mientras que en **A** se lo podría producir a £ 3 3/4, obviamente se lo produciría en **A** y no en **B**. Supongamos, entonces, que se lo podría producir en **B** con un costo de producción suplementario de £ 3 1/2. En ese caso, £ 3 1/2 se convertiría en el precio regulador para toda la producción. **B** vendería ahora su producto actualmente de 4 1/2 quarter, a £ 15 3/4. De ella se deducirían los costos de producción de los primeros 3 1/2 quarters con £ 6, y del último quarter con £ 3 1/2, con un total de £ 9 1/2. Entonces queda una plusganancia para renta = £ 6 1/4, contra sólo £ 4 1/2 anteriores. En este caso el acre **A** arrojaría igualmente una renta de £ 1/2; pero no el suelo peor **A**, sino el suelo mejor **B** regularía el precio de producción de £ 3 1/2. Se supone, naturalmente, que el nuevo suelo de calidad **A**, de la misma ubicación favorable que el cultivado hasta el presente, no resulta accesible, sino que sería necesaria una segunda inversión de capital en la porción **A** ya cultivada, aunque con mayores costos de producción, o bien habría que acudir a un suelo **A-1**, de calidad aun inferior. En cuanto la renta diferencial **II** entra en vigor mediante sucesivas inversiones de capital, los límites del precio de producción creciente pueden ser regulados por suelo mejor, y el peor de los suelos, base de la renta diferencial **I**, también podrá entonces devengar renta. En tal caso, con la mera renta diferencial todas las tierras cultivadas devengarían renta. Tendríamos entonces los dos cuadros siguientes, en los que se entiende por costos de producción la suma del capital adelantado más el 20% de ganancia, es decir, £ 1/2 de ganancia por cada £ 2 1/2 de capital, vale decir un total de £ 3.

Tipos de suelo **A B C D Total**

Acres 1 1 1 1 4

Costo de producción 3 6 6 6 21

Producto Qrs 1 3 1/2 5 1/2 7 1/2 17 1/2

Precio de producción 3 3 3 3

Producido en dinero, en £ 3 10 1/2 16 1/2 22 1/2 52 1/2

Renta en granos 0 1 1/2 3 1/2 5 1/2 10 1/2

Renta en dinero 0 4 1/2 10 1/2 16 1/2 31 1/2

[941] Tal el estado de cosas antes de la nueva inversión de capital de £ 3 1/2 en **B**, que sólo rinde 1 quarter. Luego de esta inversión de capital, las cosas se presentan de la siguiente manera:

Tipos de suelo **A B C D Total**

Acres 1 1 1 1 4

Costo de

producción 3 9 1/2 6 6 24 1/2

Producto Qrs 1 4 1/2 5 1/2 7 1/2 18 1/2

Precio de

producción 3 1/2 3 1/2 3 1/2 3 1/2

Producido en

dinero, en £ 3 1/2 15 3/4 19 1/4 16 1/4 64 3/4

Renta en granos 1/7 1 11/14 3 11/14 5 11/14 11 1/2

Renta en dinero 1/2 6 1/4 13 1/4 20 1/4 40 1/4

{F.E. Una vez más, este cálculo no es del todo exacto. Al arrendatario de **B**, los 4 1/2 quarters le cuestan, en primera instancia, £ 9 1/2 en materia de costos de producción y, en segundo término, £ 4 1/2 en materia de renta, con un total de £ 14; el término medio por quarter = 3 1/9. De este modo, este precio medio de su producción global se convierte en el precio regulador de mercado. Según esto, la renta **A** ascendería a £ 1/9, en lugar de ascender a £ 1/2, y la renta en **B** permanecería en £ 4 1/2, como hasta el presente: 4 1/2 quarters a £ 3 1/9 = £ 14; deduciendo de ellas £ 9 1/2 de costos de producción quedan £ 4 1/2 para plusganancia. Vemos que a pesar de los guarismos que deben modificarse, el ejemplo demuestra cómo, por intermedio de la renta diferencial **II**, el suelo mejor, que ya devenga renta, puede regular el precio y de ese modo hacer que den renta todos los suelos, inclusive aquellos que hasta el presente no arrojaban renta alguna. }

La renta en grano debe aumentar en cuanto aumenta el precio regulador de producción del grano, es decir en cuanto aumenta el quarter de grano en el suelo regulador o la inversión de capital reguladora en uno de los tipos de suelo. Es lo mismo que si todos los tipos de suelo se hubiesen tornado menos fértiles y sólo produjesen, por ejemplo con £ 2 1/2 de nueva inversión de capital, 5/7 de quarter en lugar de 1 quarter. Lo que producen de más, en materia de granos, con la misma inversión de capital, se transforma en plusproducto, en el cual se presenta la plusganancia y, por consiguiente, la renta. Suponiendo que la tasa de ganancia permaneciese constante, el arrendatario [942] puede comprar menos grano con su ganancia. La tasa de ganancia puede permanecer constante si no aumenta el salario, sea porque ha sido deprimido hasta el mínimo físico, es decir por debajo del valor normal de la fuerza de trabajo, o porque los otros objetos del consumo obrero, suministrados por la manufactura, se han abaratado relativamente; o bien porque la jornada laboral se ha prolongado o vuelto más intensa, y por ello la tasa de ganancia en los ramos no agrícolas de la producción tasa que sin embargo regula la ganancia agrícola ha permanecido constante, si no ha aumentado; o bien porque se ha desembolsado en la agricultura el mismo capital, es cierto, pero mayor cantidad de capital constante y menor cantidad de capital variable.

Hemos considerado ahora el primer modo en el que puede originarse renta en el suelo **A**, que era el peor hasta el presente, sin que se incorpore al cultivo un suelo peor aun; es decir, mediante la diferencia entre un precio de producción individual, que ejercía hacia el presente la función reguladora, y el nuevo precio de producción, más elevada, al cual el último capital suplementario, con subproductividad y en un suelo mejor, suministra el producto adicional necesario.

Si el producto suplementario hubiese debido ser suministrado por el suelo **A-1**, que sólo puede producir el quarter a £ 4, la renta por acre en **A** hubiese ascendido a £ 1. Pero en tal caso **A-1** hubiese ingresado en la serie de los tipos de suelo que devengan renta, en su carácter de suelo peor cultivado, en lugar de **A** y como miembro inferior de esa serie. La renta diferencial **I** se hubiese modificado. Por lo tanto, este caso de halla situado fuera de la consideración de la renta diferencial **II**, que emana de la diferente productividad de sucesivas inversiones de capital en la misma porción de tierra.

Hay además otras dos maneras en las que puede producirse renta diferencial en el suelo **A**.

Con precio constante un precio dado cualquiera, que incluso puede ser un precio reducido, en comparación con precios anteriores, si la inversión adicional de capital genera plusproductividad, lo cual, prima facie y hasta cierto punto, siempre debe ocurrir en el caso del suelo peor.

[943] En segundo lugar, en cambio, cuando la productividad de las inversiones sucesivas de capital en el suelo **A** disminuye.

En ambos casos se presupone que el aumento de la producción ha sido requerido por el estado de la demanda.

Pero, desde el punto de vista de la renta diferencial, se presenta aquí una curiosa dificultad acerca de la ley anteriormente desarrollada, en el sentido de que siempre es el precio de producción medio individual del quarter en la producción global (o el desembolso global de capital) lo que decide. Pero en el suelo **A**

no está dado, como en los tipos de suelo mejores, un precio de producción fuera de él que limite, para nuevas inversiones de capital, la nivelación del precio de producción individual con el general. Pues el precio de producción individual de **A** es precisamente el precio de producción general que regula el precio de mercado.

1) En caso de fuerza productiva creciente de las sucesivas inversiones de capital pueden producirse en un acre de **A** con £ 5 de adelanto de capital y, correspondientemente, £ 6 de costos de producción, 3 quarters en lugar de 2. La primera inversión de capital de £ 2 1/2 rinde 1 quarter, y la segunda, 2 quarters. En ese caso, £ 6 de costos de producción rinden 3 quarters, y por consiguiente el quarter costará, término medio, £ 2; es decir, que si los 3 quarters se venden a £ 2, **A** seguirá sin arrojar renta, sino que sólo se habrá modificado la base de la renta diferencial **II**. £ 2 es el nuevo precio de producción regulador, en lugar de £ 3; un capital de £ 2 1/2 produce ahora, término medio, en el suelo peor 1 1/2 quarter en lugar de 1, y ésta es ahora la fertilidad oficial para todos los tipos superiores de suelo al invertirse £ 2 1/2. Una parte del plusproducto que daban hasta el presente ingresa, a partir de ahora, en la formación de su producto necesario, tal como una parte de su plusganancia entra en la formación de la ganancia media.

Si en cambio se calcula como en los tipos de suelo mejores, en los que el cálculo medio en nada altera el excedente absoluto, ya que éste se halla dado para el precio de producción general como límite de la inversión de capital, el quarter de la primera inversión de capital costará £ 3, y los 2 quarters de la segunda sólo costarán £ 1 1/2 cada uno. Por consiguiente se originaría en **A** una renta [944] en grano de 1 quarter y una renta dineraria de £ 3, pero los 3 quarter se venderían a su precio viejo y, en conjunto, a £ 9. Si se produjese una tercera inversión de capital de £ 2 1/2 con fertilidad constante como la segunda, sólo se producirían en total 5 quarters con £ 9 de costos de producción. Si el precio de producción medio individual de **A** siguiera siendo el regulador, el quarter sólo debería venderse ahora a £ 1 4/5. El precio medio habría vuelto a descender, no por un nuevo aumento de la productividad de la tercera inversión de capital, sino sólo por agregados de una nueva inversión de capital con la misma productividad suplementaria que la segunda. En lugar de elevar la renta, como en los tipos de suelo que la devengan, las sucesivas inversiones de capital de productividad superior pero constante en el suelo **A** reducirían el precio de producción, y con ello, bajo circunstancias en lo demás constantes, la renta diferencial en todos los restantes tipos de suelos, en forma proporcional. Si en cambio la primera inversión que rinde 1 quarter con un costo de producción de £ 3 - siguiere siendo decisiva de por sí, los 5 quarter se venderían a £ 15, y la renta diferencial de la inversiones posteriores de capital en el suelo **A** ascendería a £ 6. El agregado de pluscapital al acre de **A**, cualquiera que sea la forma en la que se lo aplique, constituiría aquí una mejora, y el capital adicional también hubiese tornado más productiva la parte de capital originaria. Sería una necesidad afirmar que 1/3 del capital habría producido 1 quarter, y que los 2/3 restantes habrían producido 4 quarters. £ 9 por acre siempre producirían 5 quarter, mientras que £ 3 sólo producirían 1 quarter. El que en este caso de originase o no una renta, una plusganancia, dependería por completo de las circunstancias. Normalmente debería disminuir el precio de producción regulador. Ése será el caso si este cultivo mejorado aunque ligado a mayores costos del suelo **A**, sólo se efectúa porque también se lo aplica en los tipos de suelo mejores, o sea en virtud de una revolución general en la agricultura; de modo que ahora cuando se habla de la fertilidad natural del suelo **A**, se supone que se lo cultiva con £ 6 o en su caso con £ 9, en lugar de con £ 3. Esto tendría especial validez si la mayor parte de los acres cultivados del suelo **A**, que suministran el grueso de la oferta de ese país, fuesen sometidos a ese método nuevo. Pero si la mejora sólo [945] abarcase por lo pronto una parte reducida de la superficie de **A**, esta parte mejor cultivada rendiría una plusganancia que el terrateniente estaría pronto en condiciones de convertir, total o parcialmente, en renta, de fijarla como tal. De este modo, si la demanda se mantuviese a la par del crecimiento de la oferta, en la medida en que el suelo **A** fuese paulatinamente sometido al nuevo método en toda su superficie, se formaría poco a poco renta en todo el suelo de la calidad **A**, y la plusproductividad resultaría total o parcialmente confiscada, según las condiciones del mercado. La nivelación del precio de producción de **A** para formar el precio medio de su producto en caso de aumento del desembolso de capital podría verse impedida así por la fijación de la plusganancia de este desembolso aumentado de capital en forma de renta. En este caso sería nuevamente tal como lo veíamos en el caso de fuerza productiva decreciente de los capitales adicionales en las tierras mejores la transformación de la plusganancia en renta del suelo, es decir la intervención de la propiedad de la tierra, lo que elevaría el precio de producción, en lugar de que la renta diferencial fuese solamente consecuencia de las diferencias entre el precio de producción individual y el general. En el caso del suelo **A**, impediría la coincidencia de ambos precios, porque impediría la regulación del precio de producción por el precio de producción medio de **A**; por lo tanto, mantendría un precio de producción más elevado que el necesario, y de ese

modo crearía renta. Inclusive en caso de libre importación de granos desde el exterior podría producirse o mantenerse el mismo resultado al obligar al arrendatario a que diera un destino diferente por ejemplo, pasturas para el ganado al suelo que, dado el precio de producción determinado desde el exterior, podría competir en el cultivo de granos sin devengar renta, por lo cual sólo se someterían al cultivo de granos las tierras que dan renta, es decir aquellas tierras cuyo precio de producción medio individual por quarter fuese menor que el precio de producción determinado desde el exterior. En general se debe suponer que, en el caso dado, el precio de producción descenderá, pero no hasta su precio medio, sino que estará situado por encima de éste, aunque por debajo del precio de producción del suelo peor cultivado **A**, de modo que quedará restringida la competencia de nuevas tierras de **A**.

[946]

2) En caso de fuerza productiva decreciente de los capitales adicionales. Supongamos que el suelo **A**₁, pueda producir el quarter adicional sólo a £ 4, pero que el suelo **A** pueda hacerlo a £ 3 3/4, es decir, más barato, pero en £ 3/4 más caro que el quarter producido en virtud de su primera inversión de capital. En ese caso, el precio global de los dos quarters producidos en **A** sería = £ 6 3/4; es decir, que el precio medio por quarter sería = £ 3 3/8. El precio de producción se habría elevado, pero sólo en £ 3/8, mientras que aumentaría en otros £ 3/8, hasta £ 3 3/4, si el capital adicional se invirtiese en nuevas tierras que produjeran a £ 3 3/4 y con ello se provocaría una elevación proporcional de todas las demás rentas diferenciales.

El precio de producción de £ 3 3/8 por quarter de **A** quedaría nivelado así a su precio de producción medio con inversión de capital acrecentada, y sería el regulador; por lo tanto no arrojaría renta alguna, porque no arrojaría plusganancia.

Pero si este quarter producido por la segunda inversión de capital se vendiese a £ 3 3/4, el suelo **A** arrojaría ahora una renta de £ 3/4, más exactamente también en todos los acres de **A** en los que no se ha efectuado inversión suplementaria de capital alguna, los que, por consiguiente, siguen produciendo el quarter a £ 3. Mientras existan aún extensiones de **A** sin cultivar, el precio sólo podría elevarse temporariamente a £ 3 3/4. La incorporación de nuevas porciones de **A** mantendría el precio de producción en £ 3, hasta tanto estuviese agotado todo el suelo de **A** cuya ubicación favorable le permitiera producir el quarter a menor precio que a £ 3 3/4. Tal lo que habría que suponer, aunque el terrateniente, si un acre de tierra da renta, no le cederá otro acre a un arrendatario sin renta alguna. Nuevamente dependería de la mayor o menor generalización de la segunda inversión de capital en el suelo existente **A** el que el precio de producción se haya nivelado para convertirse en precio medio o que el precio de producción individual de la segunda inversión de capital se vuelva, con £ 3 3/4, el precio regulador. Este último caso sólo se da cuando el terrateniente gana tiempo, hasta la satisfacción de la demanda, como para fijar en calidad de renta la plusganancia obtenida al precio de £ 3 3/4 por quarter.

[947] Acerca de la productividad decreciente del suelo en sucesivas inversiones de capital debe consultarse a Liebig [1]. Hemos visto que la sucesiva disminución de la plusproductividad de las inversiones de capital incrementa siempre la renta por acre en caso de precio de producción constante, y que inclusive puede hacerlo en caso de precio de producción decreciente.

Pero en general hemos de observar lo siguiente:

Desde el punto de vista del modo capitalista de producción siempre se produce un encarecimiento relativo de los productos si, con el fin de conservar el mismo producto, se debe efectuar un desembolso, pagar algo que no se abonaba anteriormente. Pues por reposición del capital consumido en la producción sólo debe entenderse la reposición de valores que se representan en determinados medios de producción. Elementos naturales que entran en la producción como agentes sin costar nada, cualquiera que sea el papel que puedan desempeñar en la producción, no ingresan en esta como componentes del capital, sino como fuerza natural gratuita del capital, es decir como fuerza productiva natural gratuita del trabajo, pero que sobre la base del modo capitalista de producción, se presenta, al igual que toda fuerza productiva, como fuerza productiva del capital. Por consiguiente, si una de tales fuerzas naturales, que nada cuesta originariamente, entra en la producción, no cuenta en la determinación del precio mientras el producto obtenido con su ayuda baste para cubrir las necesidades. Pero si en el curso de la evolución se debe suministrar mayor cantidad de producto que la que pueda producirse con ayuda de esa fuerza natural, es decir que si ese producto adicional debe fabricarse sin la ayuda de esa fuerza natural o con asistencia de la intervención humana, de trabajo humano, un nuevo elemento adicional ingresará al capital. Por lo tanto tendrá lugar un desembolso de capital relativamente mayor para mantener el mismo producto. De permanecer inalteradas todas las demás circunstancias, se producirá un encarecimiento de la producción. { [F. E.] De un cuaderno "comenzado a mediados de febrero de 1876". }

[948] Renta diferencial y renta como mero interés del capital incorporado al suelo.

Las así denominadas mejoras permanentes que modifican las propiedades físicas, y en parte también las propiedades químicas del suelo, en virtud de operaciones que cuestan un desembolso de capital y que pueden considerarse como una incorporación del capital al suelo desembocan casi todas en conferir a una extensión de terreno determinada, al suelo de un lugar determinado y restringido, características que otros suelos, situados en otro lugar y a veces en las inmediaciones más próximas, poseen por naturaleza. Un suelo está nivelado por naturaleza, mientras que otro debe ser nivelado, uno posee un desagüe natural, mientras que el otro requiere drenaje artificial; uno posee, por naturaleza, un grueso mantillo, mientras que en el otro se debe engrosar artificialmente esa capa superior fértil; un suelo arcilloso se halla mezclado, por naturaleza, con la cantidad conveniente de arena, mientras que en otro debe establecerse aún esa proporción; una pradera resulta regada o cubierta por limo naturalmente, mientras que en otra ello se logra con el concurso del trabajo o, para expresarlo en el lenguaje de la economía burguesa, del capital.

Resulta entonces una teoría verdaderamente regocijante la que sostiene que aquí, en el caso del suelo cuyas ventajas comparativas han sido adquiridas, la renta es interés, mientras que en el otro, que posee dichas ventajas por naturaleza, no lo es. (Pero en los hechos, esta cuestión se tergiversa en la práctica, en el sentido de que, puesto que en un caso la renta coincide realmente con el interés, en los otros casos, en los que esto positivamente no sucede así, hay que denominarla interés, es forzoso convertirla falazmente en interés.) Pero el suelo da renta con arreglo a la inversión de capital efectuada, no porque en él se haya invertido capital, sino porque la inversión de capital ha convertido el suelo en un campo de inversión más productivo que antes. Suponiendo que todo el suelo de un país requiriese esta inversión de capital, cualquier extensión de terreno que no la hubiese recibido aún debería atravesar primeramente esta fase, y la renta (el interés que arroja, en el caso dado) que devenga el suelo al cual ya se le ha dispensado una inversión de capital, es una renta diferencial, exactamente de la misma manera que si poseyese [949] esta ventaja por naturaleza y que el otro suelo hubiese tenido que adquirirla en forma artificial.

También esta renta que puede resolverse en interés se convierte en una renta diferencial apenas esté amortizado el capital desembolsado. De otro modo, el mismo capital debería tener una doble existencia en cuanto capital.

Uno de los fenómenos más graciosos es que todos los adversarios de Ricardo que combaten la determinación del valor en forma exclusiva por el trabajo, puestos frente a la renta diferencial emanada de las diferencias entre los suelos, hacen valer la circunstancia de que en este caso es la naturaleza, en lugar del trabajo, la que determina el valor; pero al mismo tiempo reivindicán esta determinación de la ubicación o también, y en mayor proporción aun, el interés del capital invertido en la labranza del suelo. El mismo trabajo produce el mismo valor para el producto creado en un lapso dado; pero la magnitud o la cantidad de ese producto, y en consecuencia también la parte de valor que corresponde a una parte alícuota de ese producto, depende únicamente, para una cantidad de trabajo dada, de la cantidad del producto y éste, a su vez, de la productividad de la cantidad de trabajo dada, y no de la magnitud de esa cantidad. Da exactamente lo mismo que esta productividad se deba a la naturaleza o a la sociedad. Solamente en el caso en que la propia productividad insuma trabajo y, por lo tanto, capital acrecienta los costos de producción en una nueva parte constitutiva, caso éste que no se produce en la mera naturaleza.

[a]

a Esta subdivisión del texto lleva en el manuscrito el título: "Inversiones sucesivas en el suelo peor, A". (Véase R 1355/2.).

[1] Justus von Liebig, "Die Chemie in ihrer Anwendung auf Agricultur und Physiologie". 7a. ed., Brunswick, 1862. 947.

[951]

CAPITULO XLV

LA RENTA ABSOLUTA

En el análisis de la renta diferencial hemos partido del supuesto de que el suelo de la peor calidad no abona renta o, para expresarlo de una manera más general, que sólo abona renta el suelo cuyo producto tiene un precio de producción individual situado por debajo del precio de producción regulador del mercado, de modo que de esta suerte se origina una plusganancia que se transforma en renta. En primera instancia cabe observar que la ley de la renta diferencial, en cuanto renta diferencial, es independiente por completo de la justeza o incorrección de aquel supuesto.

Si denominamos **P** al precio de producción general, regulador del mercado, en el caso del producto del peor tipo de suelo, **A**, **P** coincidirá con su precio de producción individual; es decir, que el precio paga el capital constante y variable consumido en la producción, más la ganancia media (= ganancia empresarial más interés).

En este caso, la renta es igual a cero. El precio de producción individual del tipo de suelo inmediato superior **B** es = **P'**, y **P > P'**; es decir, que **P** paga más que el precio de producción real del producto del tipo de suelo **B**. Supongamos ahora que **P - P' = d**; por ello, **d**, el excedente de **P** por encima de **P'** es la plusganancia que obtiene el arrendatario de esta clase **B**. Este **d** se transforma en renta, que debe ser abonada al terrateniente. Sea **P''** el precio de producción real del tercer tipo de suelo **C**, y **P - P'' = 2 d**; de esta manera, este **2 d** se transforma en [952] renta; otro tanto ocurre para la cuarta clase **D**, de precio de producción individual **P'''** y **P P''' = 3 d** que se transforma en renta de la tierra, etc. Supongamos ahora que es falso el supuesto de que la renta = 0 para el tipo de suelo **A**, y por consiguiente que el precio de su producto es = **P + r**. Por el contrario, digamos que también el tipo de suelo **A** abona una renta = **r**. En ese caso se deducen dos cosas.

Primero: el precio del producto del suelo de la clase **A** no estaría regulado por su precio de producción, sino que contendría un excedente por encima de este, sería = **P + r**. Pues dando por supuesto el modo capitalista de producción en su normalidad, es decir suponiendo que el excedente **r** que abona el arrendatario al terrateniente, no representa una deducción del salario ni de la ganancia media del capital, sólo podrá pagarlo vendiendo su producto por encima del precio de producción, es decir que le arrojaría una plusganancia si no debiese cederle al terrateniente este excedente en la forma de renta. El precio regulador de mercado del producto global de todos los tipos de suelos que se encuentra en el mercado no sería, entonces, el precio de producción que arroja el capital en general en todas las esferas de la producción es decir, un precio igual a los desembolsos más la ganancia media, sino que sería el precio de producción más la renta, **P + r**, y no **P**. Pues el precio que alcanza el producto del suelo de la clase **A** expresa en general el límite del precio regulador general de mercado, del precio al cual puede suministrarse el producto global, y en tal medida regula el precio de ese producto global.

Segundo: sin embargo, en este caso, si bien el precio general del producto del suelo se habría modificado esencialmente, la ley de la renta diferencial no quedaría abolida por ello en modo alguno. Pues si el precio del producto de la clase **A**, y por ende el precio general de mercado, fuese = **P + r**, el precio de las clases **B**, **C**, **D**, etc., sería asimismo = **P + r**. Pero puesto que para la clase **B** es **P P' = d**, sería **(P + r) (P' + r)** igualmente = **d**, para **C** sería **P P'' = (P + r) (P'' + r) = 2 d**, así como, por último, para **D** sería **P P''' = (P + r) (P''' + r) = 3 d**, etc. Por consiguiente, la renta diferencial seguiría siendo la misma de antes, y estaría regulada por la misma ley, a pesar de contener la renta un elemento [953] independiente de esta ley y de experimentar al mismo tiempo un incremento general con el precio del producto del suelo. De allí se desprende que, como quiera que pueda conducirse la renta de los tipos de suelo menos fértiles, la ley de la renta diferencial no sólo es independiente de ello, sino que también la única manera de concebir la propia renta diferencial de conformidad a su carácter consiste en suponer que la renta de la clase de suelo **A** es = 0. Pues resulta indiferente que esta sea = 0 ó > 0, en tanto entre en consideración la renta diferencial, por lo que de hecho no se la toma en cuenta.

La ley de la renta diferencial es, en consecuencia, independiente del resultado de la siguiente investigación.

Si seguimos interrogando acerca de los fundamentos del supuesto según el cual el producto del tipo de suelo peor **A** no abona renta, la respuesta rezará necesariamente de la siguiente manera: si el precio de mercado del producto del suelo digamos de los cereales ha alcanzado un nivel tal que un adelanto

adicional de capital, invertido en la clase de suelo **A**, abona el precio de producción corriente, es decir que arroja la ganancia media habitual para el capital, esta condición será suficiente para invertir el capital adicional en la clase de suelo **A**. Vale decir que esta condición basta al capitalista para invertir nuevo capital con la ganancia corriente y valorizarlo de la manera normal.

Corresponde señalar aquí que también en este caso el precio de mercado debe ser más elevado que el precio de producción de **A**. Pues no bien se ha creado la oferta adicional, se habrá modificado evidentemente la relación entre oferta y demanda. Antes la oferta era insuficiente, mientras que ahora es suficiente. Por lo tanto, el precio debe descender. Para poder bajar, su nivel debe haber sido superior al precio de producción de **A**. Pero el carácter menos fértil de la clase **A**, que acaba de ingresar al cultivo, hace que no vuelva a bajar hasta un nivel tan inferior como en la época en la que el precio de producción de la clase **B** regulaba el mercado. El precio de producción de **A** constituye el límite no para el ascenso temporario del precio de mercado, sino para su ascenso relativamente permanente. Si, en cambio, el suelo recién incorporado al cultivo es más fértil que la clase **A**, reguladora hasta este momento, [954] y no obstante sólo basta para cubrir la demanda adicional, el precio de mercado permanecerá inalterado. Pero la investigación acerca de si la clase inferior de suelo abona una renta también coincide, en este caso, con la investigación que debe efectuarse aquí, pues también aquí el supuesto de que la clase de suelo **A** no abona renta se explicaría a partir de la circunstancia de que el precio de mercado basta al arrendatario capitalista para cubrir exactamente con este precio el capital empleado más la ganancia media; en suma, que el precio de mercado le suministra el precio de producción de su mercancía. De cualquier manera, el arrendatario capitalista puede cultivar la clase de suelo **A** bajo estas condiciones, en la medida en que pueda decidir en cuanto capitalista. La condición para la valorización normal de capital en el tipo de suelo **A** existe ahora. Pero de la premisa de que el capital podría ser invertido ahora por el arrendatario, con arreglo a las condiciones medias de valorización del capital, en el tipo de suelo **A**, si no tuviese que pagar tampoco renta alguna, no se concluye, de ninguna manera, que ese suelo perteneciente a la clase **A** se halle ahora, *sín más*, a disposición del arrendatario. La circunstancia de que el arrendatario podría valorizar su capital a la ganancia habitual si no abonase renta, no es en modo alguno razón para que el terrateniente preste gratuitamente su tierra al arrendatario, y que tenga frente a este colega comercial una actitud tan filantrópica como para instaurar el *crédit gratuit* [1]. Lo que encierra semejante supuesto es la abstracción de la propiedad de la tierra, la abolición de la propiedad inmueble, cuya existencia constituye precisamente una barrera para la inversión de capital y para la valorización discrecional del mismo en la tierra, barrera esta que en modo alguno se desvanece ante la mera reflexión del arrendatario en el sentido de que el nivel de los precios de los cereales le permitiría extraer de su capital la ganancia habitual por explotación del tipo de suelo **A** si no abonase renta, es decir si pudiese tratar en la práctica a la propiedad de la tierra como no existente. El monopolio de la propiedad de la tierra, la propiedad inmueble como barrera del capital, está presupuesto no obstante en la renta diferencial, ya que sin ese monopolio la plusganancia no se convertiría en renta de la tierra y no caería en poder del terrateniente en lugar de quedar en manos del arrendatario. [955] Y la propiedad de la tierra en cuanto barrera persiste inclusive allí donde la renta desaparece en cuanto renta diferencial, es decir, en el tipo de suelo **A**. Consideremos los casos en los que, en un país de producción capitalista, puede verificarse la inversión de capital en la tierra sin pago de renta, y hallaremos que todos ellos implican una derogación de hecho, si no jurídica, de la propiedad del suelo, una abolición que sólo puede producirse bajo circunstancias muy determinadas y de indole fortuita.

Primero: cuando el propio terrateniente es capitalista, o si el propio capitalista es terrateniente. En tal caso, apenas haya aumentado suficientemente el precio de mercado, podrá explotar personalmente su propiedad, a fin de obtener el precio de producción de lo que es actualmente el tipo de suelo **A**, es decir, para obtener la reposición del capital más la ganancia media. Pero, ¿por qué? Porque para él la propiedad del suelo no constituye una barrera para la inversión de su capital. Puede tratar el suelo como un simple elemento natural, haciendo que, por consiguiente, sólo pesen en su ánimo las consideraciones de la valorización de su capital, vale decir, consideraciones capitalistas. Tales casos se dan en la práctica, pero sólo como excepción. Exactamente de la misma manera como el cultivo capitalista del suelo presupone una separación entre el capital actuante y la propiedad de la tierra, excluye, por regla general, la autoexplotación de la propiedad del suelo. De inmediato se advierte que esto es puramente fortuito. Si el incremento de la demanda de cereales requiere el cultivo de una mayor cantidad del tipo de suelo **A** que la que se encuentra en manos de los propietarios que lo explotan por sí mismos, es decir, si es necesario arrendar una parte de ese tipo de suelo para que se lo pueda cultivar desaparece de inmediato esta hipotética supresión [a] de la barrera que constituye la propiedad de la tierra para la inversión del capital.

Es una contradicción absurda partir de la escisión entre capital y suelo, entre arrendatarios y terratenientes, correspondiente al modo capitalista de producción, y luego, por el contrario, presuponer como regla general que los terratenientes explotan [956] sus propias fincas hasta el monto y en todos aquellos casos en que el capital no obtendría renta del cultivo del suelo si no existiese la propiedad de la tierra enfrentándolo en forma independiente. (Véase el pasaje de Adam Smith acerca de la renta minera, citado más adelante.) [b]. Esta abolición de la propiedad de la tierra es casual, puede producirse o no.

Segundo: en el área total de un arrendamiento puede haber determinadas porciones de terreno que, dado el nivel de los precios de mercado, no abonen renta, es decir que, de hecho, se hayan concedido en forma gratuita, pero el terrateniente no lo considera de esa manera, ya que toma en consideración la renta global del suelo arrendado, y no la renta en especial de cada una de sus porciones componentes. En este caso desaparece para el arrendatario en la medida en que entren en consideración las porciones constitutivas del arrendamiento que no devengan renta la propiedad de la tierra en cuanto barrera para la inversión del capital, y precisamente por contrato con el propio terrateniente. Pero si no abona renta por esos terrenos, ello obedece únicamente a que sí la abona por el suelo cuyo accesorio constituyen. En este caso se presupone justamente una combinación en la cual no es necesario acudir al tipo de suelo peor **A** en cuanto nuevo campo de producción independiente, a fin de suministrar la oferta faltante, sino en la cual aquí sólo constituye una parte intermedia indivisible del suelo mejor. Pero el caso que debe examinarse es precisamente aquel en el cual deben explotarse en forma autónoma porciones del tipo de suelo **A**, es decir que deben ser arrendadas independientemente bajo las condiciones generales del modo capitalista de producción.

Tercero: un arrendatario puede invertir capital adicional en el mismo arrendamiento, aunque con los precios de mercado vigentes el producto adicional así obtenido sólo le brinde el precio de producción, sólo arroje para él la ganancia corriente, pero sin permitirle el pago de una renta adicional. De ese modo paga renta del suelo con una parte del capital invertido en la tierra, pero no con la otra. Pero este supuesto no resuelve en absoluto el problema, como [957] nos permite ver lo siguiente: si el precio de mercado (y al mismo tiempo la fertilidad del suelo) le permite obtener un plusrendimiento con el capital adicional, plusrendimiento que, al igual que el capital antiguo, arroja para él una plusganancia además del precio de producción, él mismo se embolsará esa plusganancia durante la vigencia del contrato de arrendamiento. Pero, ¿por qué?. Porque durante la vigencia del contrato de arrendamiento ha desaparecido la barrera de la propiedad de la tierra para la inversión de su capital en el suelo. Sin embargo, la mera circunstancia de que, a fin de asegurarle esta plusganancia, debe acudirse en forma independiente a un suelo peor adicional y arrendárselo independientemente, demuestra en forma irrefutable que la inversión de capital adicional en el suelo originario no basta para la producción del mayor suministro requerido. Un supuesto excluye el otro. Podría decirse, por cierto, que la propia renta del peor tipo de suelo, **A**, es una renta diferencial en comparación con el suelo cultivado por el propietario mismo (cosa que, sin embargo, sólo ocurre como excepción puramente casual), o bien con la inversión adicional de capital en los viejos arrendamientos que no arrojan renta. Pero esto sería, 1) una renta diferencial que no surgiría de la diversidad de las fertilidades de los distintos tipos de suelo, y que por ello no presupondría que el tipo de suelo **A** no abona renta y que vende su producto al precio de producción. Y, 2) la circunstancia de que inversiones adicionales de capital en el mismo arrendamiento arrojen renta o no, es exactamente tan indiferente para la circunstancia de que el nuevo suelo a cultivar de la clase **A** abone renta o no como resulta indiferente, por ejemplo para la instalación de una nueva actividad fabril independiente, el hecho de que otro fabricante del mismo ramo de la actividad invierta parte de su capital en títulos y obligaciones que devengan interés porque no puede valorizarlo por completo en su empresa; o bien que efectúe diversas ampliaciones que no arrojan para él la ganancia plena, pero sí más que el interés. Para él, ésta es una cuestión secundaria. En cambio los nuevos establecimientos adicionales deben arrojar la ganancia media, y se instalan con esa expectativa. De cualquier manera, las inversiones adicionales de capital en los antiguos arrendamientos y el cultivo adicional de nuevas tierras del tipo de suelo **A** constituyen [958] límites recíprocos. El límite hasta el cual es posible invertir capital adicional bajo condiciones de producción más desfavorables en el mismo arrendamiento está dado por las nuevas inversiones competidoras en la clase de suelo **A**; por otro lado, la renta que puede arrojar esta clase de suelo resulta limitada por las inversiones adicionales de capital competidoras en los arrendamientos preexistentes.

Sin embargo, todos estos falsos subterfugios no resuelven el problema, que sencillamente planteado es este: supongamos que el precio de mercado de los cereales (que en esta investigación representa para nosotros todo el producto del suelo) sea suficiente para que pueda iniciarse el cultivo de partes de la clase

de suelo **A** y para que el capital invertido en estos campos nuevos arroje el precio de producción del producto, es decir, la reposición del capital más la ganancia media. Supongamos, entonces, que están dadas las condiciones para la valorización normal de capital en la clase de suelo **A**. ¿Es suficiente eso? ¿Puede invertirse entonces realmente ese capital? ¿O debe ascender el precio de mercado hasta que también el suelo peor **A** arroje una renta? Por consiguiente, ¿el monopolio del terrateniente preceptúa a la inversión del capital una limitación que, desde el punto de vista puramente capitalista, no existiría sin la existencia de ese monopolio? De las condiciones del propio planteo surge que, si en los antiguos arrendamientos existen, por ejemplo, inversiones adicionales de capital que con el precio de mercado en vigencia no arrojan una renta, sino solamente la ganancia media, esta circunstancia no resuelve en modo alguno el problema de si realmente puede invertirse entonces capital en la clase de suelo **A**, que también arrojaría la ganancia media, pero no así renta. Pues esta es precisamente la cuestión. El que las inversiones adicionales de capital que no arrojan renta no satisfacen la demanda, está demostrado por la necesidad de la incorporación del nuevo suelo de la clase **A**. Si el cultivo adicional del suelo **A** sólo se efectúa en la medida en que éste arroja renta, es decir, más que el precio de producción, sólo hay dos casos posibles. O bien el precio de mercado debe ser tal que inclusive las últimas inversiones adicionales de capital en los antiguos arrendamientos arrojen plusganancia, independientemente de si es el arrendatario o el terrateniente quien la embolsa. Este incremento del precio y esta plusganancia de las últimas [959] inversiones adicionales de capital sería entonces consecuencia de que el suelo **A** no puede ser cultivado sin arrojar renta. Pues si para un cultivo bastase el precio de producción, el arrojar la mera ganancia media, el precio no habría aumentado tanto y la competencia de las nuevas tierras y ya se hubiese iniciado no bien arrojasen ya sólo esos precios de producción. Con las inversiones adicionales de capital en los antiguos arrendamientos, que no arrojarían renta, competirían entonces inversiones de capital en el suelo **A** que tampoco generarían renta. O bien, las últimas inversiones de capital en los antiguos arrendamientos no arrojan renta, pero no obstante el precio de mercado se ha elevado lo suficiente como para que pueda iniciarse el cultivo del suelo **A** y para que éste genere renta. En este caso, la inversión adicional de capital que no arroja renta sólo resultó posible porque el suelo **A** no puede ser cultivado hasta tanto el precio de mercado le permita abonar renta. Sin esta condición, su cultivo ya se habría iniciado con un nivel de precios inferior, y las inversiones de capital ulteriores en los antiguos arrendamientos, que requieren el precio de mercado elevado para arrojar la ganancia corriente sin renta, no habrían podido efectuarse. Pues con el precio de mercado elevado sólo generan la ganancia media. Con un precio más bajo, que con el cultivo del suelo **A** se habría vuelto regulador en cuanto precio de producción de éste, no habrían arrojado entonces esa ganancia, es decir que bajo el supuesto dado no se habrían efectuado en absoluto. La renta del suelo **A** formaría entonces, por cierto, una renta diferencial, en comparación con esas inversiones de capital en los antiguos arrendamientos que no arrojan renta. Pero el hecho de que las superficies del suelo **A** formen una renta diferencial semejante es sólo consecuencia de que no llegan a ser en absoluto accesibles al cultivo, salvo que arrojen una renta; es decir, que la necesidad de esta renta que en sí y para sí no está condicionada por diferencia alguna entre los tipos de suelo tenga lugar y constituya el límite para la posible inversión de capitales adicionales en los antiguos arrendamientos. En ambos casos, la renta del suelo **A** no sería una consecuencia simple del aumento de los precios de los cereales, sino a la inversa: la circunstancia de que el peor de los suelos debe arrojar renta para que resulte permisible su cultivo, sería la causa de la elevación de los precios de [960] los cereales hasta el punto en que pueda cumplirse esta condición.

La renta diferencial tiene la peculiaridad de que en ella la propiedad de la tierra sólo intercepta la plusganancia que de otro modo embolsaría el arrendatario y que bajo ciertas circunstancias este embolsa realmente durante la vigencia de su contrato de arrendamiento. En este caso, la propiedad de la tierra es sólo la causa de la transferencia de una parte del precio mercantil, producida sin su intervención (mejor dicho, como consecuencia de la determinación del precio de producción regulador del precio de mercado por parte de la competencia), y que se resuelve en plusganancia, es decir, de la transferencia de esta parte del precio de una persona a la otra, del capitalista al terrateniente. Pero la propiedad de la tierra no es aquí la causa que crea este componente del precio o la elevación del precio que dicho componente presupone. En cambio, si no es posible cultivar el tipo de suelo peor **A** a pesar de que su cultivo arrojaría el precio de producción hasta que el mismo arroje un excedente por encima de ese precio de producción, una renta, entonces la propiedad del suelo es la causa creadora de este aumento del precio. Es la misma propiedad de la tierra la que ha generado la renta. En nada se modifican las cosas si, tal como ocurría en el segundo caso tratado, la renta abonada ahora por el suelo **A** constituye una renta diferencial, en comparación con la última inversión adicional de capital en antiguos arrendamientos, que sólo abona el

precio de producción. Pues la circunstancia de que el suelo **A** no pueda ser cultivado hasta tanto el precio regulador del mercado haya aumentado lo suficiente como para permitir que el suelo **A** arroje una renta, es, en este caso, la única razón de que el precio de mercado ascienda hasta un punto en que, por cierto, sólo abona su precio de producción a las últimas inversiones de capital efectuadas en los antiguos arrendamientos, pero un precio de producción tal, no obstante, que al mismo tiempo arroja una renta para el suelo **A**. El hecho de que este deba abonar una renta, en verdad, es aquí la causa de la creación de la renta diferencial entre el suelo **A** y las últimas inversiones de capital en los antiguos arrendamientos. En realidad, cuando hablamos de que la clase de suelo **A** no abona renta alguna bajo el supuesto de la [961] regulación del precio de los cereales por el precio de producción entendemos el término renta en el sentido categórico de la palabra. Si el arrendatario paga un arriendo que constituye una deducción, sea del salario normal de sus obreros o de su ganancia media normal, no abona una renta, un componente autónomo del precio de su mercancía que se diferencie del salario y de la ganancia. Ya hemos señalado con anterioridad que esto ocurre constantemente en la práctica. En la medida en que el salario de los obreros agrícolas de un país se deprime en forma general por debajo del nivel medio normal del salario, y por ello ingrese en forma general a la renta una deducción del salario, una parte de este, ello no constituye una excepción para el arrendatario del suelo peor. En el mismo precio de producción que torna admisible el cultivo del peor suelo, este bajo salario constituye ya una partida integrante de ese precio, y la venta del producto al precio de producción no capacita, por ello, al arrendatario de ese suelo a abonar una renta. El terrateniente también puede arrendarle su tierra a un trabajador que se contente con abonarle a aquél, en la forma de renta, todo o la mayor parte de cuanto le otorgue el precio de venta por encima del salario. Sin embargo, en ninguno de estos casos se paga una renta real, aunque sí se pague un arriendo. Pero cuando existen condiciones adecuadas al modo capitalista de producción, la renta y el arriendo deben coincidir. Es precisamente esta relación normal, sin embargo, la que debemos examinar aquí.

Si los casos anteriormente examinados en los cuales pueden efectuarse realmente inversiones de capital en el suelo, dentro del modo capitalista de producción, sin arrojar renta no deciden nada con respecto a nuestro problema, menos decisiva aun es la remisión a condiciones coloniales. Lo que convierte a la colonia en tal sólo hablamos aquí de colonias realmente agrícolas no es sólo la extensión de tierras fértiles que se encuentran en estado natural. Por el contrario, lo es la circunstancia de que esas tierras no han sido apropiadas, subsumidas en la propiedad de la tierra. Es esto lo que constituye la inmensa diferencia entre los países viejos y las colonias, en lo que al suelo respecta: la inexistencia, legal o de hecho, de la propiedad de la tierra, como lo observa [961] correctamente Wakefield [2](a) Véase, en la presente edición, t. I, vol. 3, pp. 957-965., y que habían descubierto, mucho antes que él, Mirabeau père, el fisiócrata, y otros economistas más antiguos. En este caso resulta totalmente indiferente que los colonos se apropien sin más del suelo, o que le abonen de hecho al estado, bajo el título de un precio nominal del suelo, solamente un derecho a cambio de un título legal válido sobre la tierra. También da lo mismo que los colonos ya establecidos sean propietarios jurídicos de la tierra. De hecho, la propiedad de la tierra lo constituye aquí una barrera para la inversión de capital o también de trabajo sin capital; la incautación de una parte del terreno por parte de los colonos ya asentados no excluye a los recién llegados de la posibilidad de convertir nuevas tierras en campo de aplicación de su capital y de su trabajo. Por lo tanto, si se trata de investigar cómo influye la propiedad del suelo sobre los precios de los productos agrarios y sobre la renta allí donde dicha propiedad limita el suelo como campo de inversión del capital, resulta el colmo del absurdo hablar de colonias burguesas libres cuando no existen ni el modo capitalista de producción en la agricultura, ni la forma de la propiedad de la tierra que a él corresponde, y si esta última, de hecho, no existe en absoluto. Así, por ejemplo, Ricardo en el capítulo relativo a la renta de la tierra. En su introducción afirma su intención de investigar los efectos de la apropiación del suelo sobre el valor de los productos del agro, y de inmediato toma como ilustración las colonias, donde supone que el suelo existe en un estado relativamente elemental y que su explotación no está limitada por el monopolio de la propiedad de la tierra.

La mera propiedad jurídica del suelo no crea una renta para el propietario. Pero sí le da el poder de sustraer su tierra a la explotación hasta tanto las condiciones económicas permitan una valorización de la misma que arroje un excedente para él, tanto si el suelo se emplea para la agricultura propiamente dicha, como si se lo emplea para otros fines de producción, como edificaciones, etc. No puede aumentar o reducir la cantidad absoluta de este campo de actividad, pero sí su cantidad presente en el [963] mercado. Por ello, y tal como ya observara Fourier, es un hecho característico el que en todos los países civilizados siempre quede sustraída al cultivo una parte relativamente importante del suelo.

Por consiguiente, suponiendo el caso de que la demanda requiera la incorporación de nuevas tierras, digamos que menos fértiles que las cultivadas hasta el presente, ¿el terrateniente arrendará en forma gratuita dichas tierras porque el precio de mercado del producto agrícola se haya elevado lo suficiente como para que la inversión de capital en ese suelo le abone al arrendatario el precio de producción, y por lo tanto arroje la ganancia corriente?. De ninguna manera. La inversión de capital debe arrojar una renta para él. Sólo arrienda en cuanto pueda abonársele un arriendo. Por lo tanto, el precio de mercado debe haber ascendido por encima del precio de producción, a $P + r$, de modo que pueda abonársele una renta al terrateniente. Puesto que, conforme al supuesto, la propiedad del suelo nada reporta sin el arrendamiento, carece de valor económico, bastará un leve aumento del precio de mercado por encima del precio de producción para lanzar al mercado la nueva tierra de la peor clase.

Cabe formularse entonces la siguiente pregunta: ¿de la renta del suelo peor, que no es posible derivar de ninguna diferencia de fertilidad, se deduce que el precio del producto agrícola es necesariamente un precio monopólico en el sentido corriente del término, o un precio en el cual la renta ingresa a la manera de un impuesto, sólo que es el terrateniente quien percibe ese impuesto, en lugar de hacerlo el estado?. Es obvio que ese impuesto posee sus límites económicos dados. Está limitado por inversiones adicionales de capital en los antiguos arrendamientos, por la competencia de los productos agrícolas extranjeros dando por supuesta la libre importación de éstos, por la competencia de los terratenientes entre sí, y finalmente por las necesidades y solvencia de los consumidores. Pero no es de esto de lo que aquí se trata. De lo que sí se trata es de si la renta que abona el suelo peor ingresa en el precio de su producto que, conforme al supuesto, regula el precio general de mercado de la misma manera que ingresa un impuesto en el precio de la mercancía a la cual grava, es decir, como un elemento independiente de su valor.

[964] Esto no es, en modo alguno, una consecuencia necesaria, y sólo se lo ha afirmado porque hasta el presente no se había comprendido la diferencia entre el valor de las mercancías y su precio de producción. Hemos visto que el precio de producción de una mercancía no es, en modo alguno, idéntico a su valor, a pesar de que los precios de producción de las mercancías, considerados en su totalidad, sólo están regulados por su valor global, y pese a que el movimiento de los precios de producción de las distintas variedades de mercancías, presuponiendo constantes todas las demás circunstancias, está exclusivamente determinado por el movimiento de sus valores. Se ha demostrado que el precio de producción de una mercancía puede hallarse por encima o por debajo de su valor, y que sólo en forma excepcional coincide con él. Por ello, el hecho de que los productos del suelo se vendan por encima de su precio de producción no demuestra aún, en modo alguno, que también se los venda por encima de su valor; así como el hecho de que, término medio, los productos industriales se vendan a su precio de producción no demuestra de ninguna manera que se los venda a su valor. Es posible que los productos agrícolas se vendan por encima de su precio de producción y por debajo de su valor, así como, por otro lado, muchos productos industriales sólo arrojan el precio de producción porque se los vende por encima de su valor.

La relación entre el precio de producción de una mercancía y su valor está determinada en forma exclusiva por la proporción existente entre la parte variable del capital con el cual se la produce y la parte constante del mismo, o sea por la composición orgánica del capital que la produce. Si la composición del capital es menor, en una esfera de la producción, que la del capital social medio, es decir que su componente variable, desembolsado en salarios, es mayor en proporción a su componente constante, desembolsado en las condiciones objetivas de trabajo, de lo que es habitual en el caso del capital social medio, el valor de su producto debe hallarse situado por encima de su precio de producción. Esto es: puesto que emplea mayor cantidad de trabajo vivo, un capital semejante produce, con la misma explotación del trabajo, más plusvalor, es decir, más ganancia, que una parte alícuota de igual magnitud del capital social medio. Por ello el valor de su [965] producto se halla situado por encima de su precio de producción, ya que ese precio de producción es igual a la reposición del capital más la ganancia media, y que la ganancia media es menor que la ganancia producida en esa mercancía. El plusvalor producido por el capital social medio es menor que el plusvalor producido por un capital de esta baja composición. Las relaciones son inversas si el capital invertido en una esfera determinada de la producciones de composición más elevada que el capital social medio. El valor de las mercancías por él producidas se halla por debajo de su precio de producción, caso que se da en forma general con los productos de las industrias más desarrolladas.

Si en una esfera determinada de la producción la composición del capital es más baja que la del capital social medio, ello sólo es, en primea instancia, una expresión diferente para denotar que la fuerza productiva del trabajo social se halla, en esa esfera particular, por debajo del nivel medio, pues el grado

de fuerza productiva alcanzado se representa en la preponderancia relativa de la parte constante del capital por encima de la parte variable, o en la constante disminución del componente desembolsado en salarios por un capital dado. Por el contrario, si el capital es de composición más elevada en una esfera determinada de la producción, ello expresa un desarrollo de la fuerza productiva situado por encima del nivel medio.

Sin entrar a hablar de trabajos artísticos propiamente dichos, cuya consideración se halla excluida de nuestro tema por su propia índole, se sobrentiende, por lo demás, que diversas esferas de la producción requieren diferentes proporciones de capital constante y variable con arreglo a sus peculiaridades técnicas, y que el trabajo vivo deberá ocupar mayor lugar en unas y menor en otras. Por ejemplo, en la industria extractiva, que debe diferenciarse estrictamente de la agricultura, la materia prima desaparece por completo como elemento del capital constante, y también los materiales auxiliares sólo desempeñan aquí y allá un papel significativo. Sin embargo, en la industria minera desempeña un importante papel la otra parte del capital constante: el capital fijo. No obstante, también en este caso podrá medirse el progreso del desarrollo por el crecimiento relativo del capital constante, en comparación con el variable. [966] Si la composición del capital en la agricultura propiamente dicha es menor que la del capital social medio, ello expresaría, prima facie, que en países de producción desarrollada la agricultura no ha progresado en el mismo grado que la industria elaboradora. Un hecho semejante se explicaría ya haciendo abstracción de todas las restantes circunstancias económicas, decisivas en parte a partir del desarrollo más precoz y más acelerado de las ciencias mecánicas, y en especial de su empleo, en comparación con el desarrollo posterior y en parte novísimo de la química, la geología y la fisiología, y en especial, una vez más, de su aplicación a la agricultura. Por lo demás, un hecho conocido en forma indudable y desde hace mucho tiempo [3] [4] Richard Jones, "An Essay on the Distribution of Wealth, and on the Sources of Taxation", Londres. 1821, p. 227. [Cfr. sobre Richard Jones. "Theorien...", parte III, pp. 390-432: en particular, acerca de la reducción relativa del capital variable con respecto al constante, las pp. 403-404.] 966., lo constituye el que los progresos de la propia agricultura se expresan siempre en el crecimiento relativo de la parte constante del capital con respecto a la parte variable. La cuestión de si en un país determinado de producción capitalista, como por ejemplo en Inglaterra, la composición del capital agrícola es más baja que la del capital social medio, es una cuestión que sólo puede decidirse de manera estadística, y en la cual resulta superfluo entrar en detalles para los fines que nos ocupan. De cualquier manera, en el aspecto teórico está firmemente establecido que sólo bajo tal supuesto puede el valor de los productos agrícolas hallarse situado por encima de su precio de producción, es decir, que el plusvalor generado en la agricultura por un capital de magnitud dada o, lo que es lo mismo, el plustrabajo que el mismo pone en movimiento y del que dispone (y, por consiguiente también, el trabajo vivo empleado en general) es mayor que en el caso de un capital de igual magnitud y de composición social media.

Por lo tanto, para la forma de la renta que examinamos aquí y que sólo puede producirse bajo este supuesto, basta con formular el mismo. Cuando se descarta el supuesto, se descarta asimismo la forma de renta que le corresponde.

Sin embargo, el mero hecho de un excedente del valor de los productos agrícolas por encima de su precio de producción no bastaría por sí solo, en modo alguno, para explicar la existencia de una renta del suelo independiente de la diferencia en la fertilidad de los tipos de suelo o de [967] las sucesivas inversiones de capital en el mismo suelo, en suma, de una renta disímil en su concepto de la renta diferencial, y que por ende podemos calificar de renta absoluta. Gran número de productos manufacturados poseen la característica de que su valor se halla situado por encima de su precio de producción, sin que por ello arrojen un excedente sobre la ganancia media o una plusganancia que pudiera transformarse en renta. Por el contrario. Tanto la existencia como el concepto del precio de producción y de la tasa general de ganancia que aquí implica se basan en que las mercancías individuales no se venden a su valor. Los precios de producción emanan de una compensación de los valores mercantiles, la cual, luego de la restitución de los respectivos valores de capital consumidos en las diversas esferas de la producción, distribuye el plusvalor global no en la proporción en la cual ha sido producido en las distintas esferas de la producción, y en que, por consiguiente, se encuentra en sus productos, sino en proporción a la magnitud de los capitales adelantados. Sólo así se origina una ganancia media y el precio de producción de las mercancías, del cual dicha ganancia media constituye el elemento característico. La tendencia permanente de los capitales es la de provocar, mediante la competencia, esta nivelación en la distribución del plusvalor generado por el capital global, y superar todos los obstáculos que se oponen a esta nivelación. Por eso es su tendencia la de tolerar sólo plusganancias tales como las que surgen bajo todas

las circunstancias, no de la diferencia entre los valores y los precios de producción de las mercancías, sino, antes bien, del precio de producción general, regulador del mercado, y de los precios de producción individuales que se diferencian de él; plusganancias que por ello tampoco ocurren entre dos esferas diferentes de la producción, sino dentro de cada esfera de la producción, es decir que no afectan los precios de producción generales de las diferentes esferas, o sea la tasa general de ganancia, sino que, por el contrario, presuponen la transformación de los valores en precios de producción y la tasa general de ganancia. Sin embargo, y como lo expusiéramos antes, este supuesto [d] se basa en la distribución proporcional [968] continuamente cambiante del capital social global entre las diferentes esferas de la producción, en una continua inmigración y emigración de los capitales, en su transferibilidad de una esfera a la otra, en suma, en su libre movimiento entre estas diferentes esferas de la producción en cuanto otros tantos campos de inversión disponibles para las partes autónomas del capital social global. Se presupone que no hay limitación alguna, o a lo sumo alguna barrera accidental y temporaria, que impida a la competencia de los capitales por ejemplo en una esfera de la producción en la cual el valor de las mercancías se halle situado por encima de su precio de producción, o en la que el plusvalor generado se halle por encima de la ganancia media reducir el valor al precio de producción, y de esa manera distribuir el plusvalor excedente de esta esfera de la producción, en forma proporcional, entre todas las esferas explotadas por el capital. Pero si se produce lo contrario, y el capital se topa con un poder ajeno al que sólo puede superar en forma parcial o que no puede superar del todo, y que restringe su inversión con determinadas esferas particulares de la producción, que sólo la permite bajo condiciones que excluyen total o parcialmente esa nivelación general del plusvalor para formar la ganancia media, se originaría obviamente en estas esferas de la producción una plusganancia en virtud del excedente del valor de las mercancías por encima de su precio de producción, plusganancia que podría convertirse en renta y autonomizarse en cuanto tal con respecto a la ganancia. Ahora bien, cuando el capital invierte en la tierra, la propiedad de la tierra lo enfrenta como uno de tales poderes ajenos y como una barrera semejante, o, dicho de otra manera, así enfrenta el terrateniente al capitalista.

En ese caso, la propiedad de la tierra es la barrera que no permite una nueva inversión de capital en suelos no cultivados o no arrendados hasta el presente sin percibir un gravamen es decir, sin reclamar una renta, por más que el nuevo suelo incorporado al cultivo pertenezca a una especie que no arroja renta diferencial alguna y que, de no ser por la propiedad de la tierra habría podido ser cultivada ya con un incremento menor del precio del mercado, de modo que el precio regulador del mercado sólo hubiese abonado su precio de producción al cultivador de ese suelo peor. Sin embargo, a causa de la barrera que establece la [969] propiedad del suelo, el precio de mercado debe aumentar hasta un punto en el cual el suelo pueda abonar un excedente por encima del precio de producción, es decir, que pueda abonar una renta. Pero puesto que el valor de las mercancías producidas por el capital agrícola se halla, con arreglo a nuestro supuesto, por encima de su precio de producción, esta renta constituye (con excepción de un caso que examinaremos de inmediato) el excedente del valor por encima del precio de producción o una parte del mismo. El que la renta sea igual a toda la diferencia entre el valor y el precio de producción, o sólo a una parte mayor o menor de esa diferencia, dependerá por completo del estado de la oferta y la demanda y de la extensión de ese nuevo territorio incorporado al cultivo. Mientras la renta no iguale al excedente del valor de los productos agrícolas por encima de su precio de producción, siempre entrará una parte de ese excedente en la nivelación general y en la distribución proporcional de todo el plusvalor entre los diversos capitales individuales. Apenas la renta iguale al excedente del valor por encima del precio de producción, toda esta parte del plusvalor excedente por encima de la ganancia media quedará sustraída a dicha nivelación. Pero no importa que esta renta absoluta iguale a todo el excedente del valor por encima del precio de producción o sólo sea igual a una parte del mismo; los productos agrícolas se venderían siempre a un precio monopolista, no porque su precio se hallase situado por encima de su valor, sino porque sería igual a él o estaría situado por debajo del mismo, pero por encima de su precio de producción. Su monopolio consistiría en no ser nivelados al precio de producción, como ocurre con otros productos industriales cuyo valor se halla situado por encima del precio de producción general. Puesto que una parte del valor, así como del precio de producción, es una constante efectivamente dada a saber, el precio de costo, el capital consumido en la producción, = c su diferencia consiste en otra parte, variable, el plusvalor, que se halla en el precio de producción = g , la ganancia, es decir que sería igual al plusvalor global, calculado sobre el capital social y sobre cada capital individual en cuanto parte alícuota del mismo, pero que en el valor de la mercancía es igual al plusvalor real generado por este capital particular, y que constituye parte integrante de los [970] valores mercantiles por él producidos. Si el valor de la mercancía se halla situado por encima de su precio de producción, el precio de producción será = c

+ \underline{g} y el valor = $\underline{c} + \underline{g} + \underline{d}$, de modo que el plusvalor que hay en ella es = $\underline{g} + \underline{d}$. La diferencia entre el valor y el precio de producción es, por consiguiente, = \underline{d} , el excedente del plusvalor generado por ese capital por encima del que le asigna la tasa general de ganancia. De ello se deduce que el precio de los productos agrícolas puede estar situado por encima de su precio de producción, sin que alcance su valor. Se deduce además que hasta cierto punto puede producirse un encarecimiento constante de los productos agrícolas, antes de que su precio haya alcanzado su valor. Asimismo se infiere que sólo a causa del monopolio de la propiedad del suelo puede convertirse el excedente de valor de los productos agrícolas por encima de su precio de producción en un factor determinante de su precio general de mercado. Por último se deduce que en este caso el encarecimiento del producto no es causa de la renta, sino que la renta es causa del encarecimiento del producto. Si el precio del producto de la unidad de superficie del suelo peor es = $\mathbf{P} + \underline{r}$, todas las rentas diferenciales aumentarán en los correspondientes múltiplos de \underline{r} , puesto que, conforme al supuesto, $\mathbf{P} + \underline{r}$ se convierte en el precioregulador de mercado.

Si la composición media del capital social no agrícola fuese = $85c + 15v$ y la tasa del plusvalor del 100%, el precio de producción sería = 115. Si la composición del capital agrícola fuese = $75c + 25v$, el valor del producto, con la misma tasa de plusvalor, y el precio regulador de mercado serían = 125. Si el producto agrícola y el no agrícola se nivelasen en el precio medio (por razones de brevedad suponemos igual el capital global en ambos ramos de la producción), el plusvalor global sería = 40, es decir un 20% sobre los 200 de capital. El producto tanto de uno como de otro se vendería a 120. Por lo tanto, en una nivelación a los precios de producción, los precios medios de mercado del producto no agrícola llegarían a estar situados por encima de su valor, y los del producto agrícola, por debajo del suyo. Si los productos agrícolas se vendiesen a todo su valor, se hallarían en 5 por encima, y los productos industriales en 5 por debajo con respecto a la nivelación. Si las condiciones del mercado no permiten [971] vender los productos agrícolas a su valor pleno, a todo el excedente por encima del precio de producción, el efecto se hallaría situado entre ambos extremos; los productos industriales se venderían un poco por encima de su valor, y los productos del agro un poco por encima de su precio de producción.

Pese a que la propiedad de la tierra puede elevar el precio de los productos agrícolas por encima de su precio de producción, no depende de ella, sino de la situación general del mercado la medida en la que el precio de mercado se acerca, por encima del precio de producción, al valor, y por consiguiente la medida en la que el plusvalor generado en la agricultura por encima de la ganancia media dada se transforma en renta, o bien entra en la nivelación general del plusvalor para formar la ganancia media. De cualquier manera, esta renta absoluta, emanada del excedente del valor por encima del precio de producción, es sólo una parte del plusvalor agrícola, la transformación de ese plusvalor en renta, la intercepción del mismo por parte del terrateniente; exactamente de la misma manera en que la renta diferencial emana de la transformación de plusganancia en renta, de la intercepción de la misma por parte de la propiedad de la tierra, con un precio de producción de acción reguladora general. Estas dos formas de la renta son las únicas normales. Fuera de las mismas, la renta sólo puede basarse en un precio monopólico propiamente dicho, que no está determinado por el precio de producción ni por el valor de las mercancías, sino por las necesidades y la solvencia de los compradores, y cuya consideración debe efectuarse en la teoría de la competencia, en la cual se investiga el movimiento real de los precios de mercado.

Si todo el suelo de un país, útil para fines agrícolas, estuviese arrendado presuponiendo en forma general el modo capitalista de producción y condiciones normales no habría ninguna tierra que no arrojase renta, pero podría haber inversiones de capital, partes individuales del capital invertido en el suelo, que no arrojasen renta, pues en cuanto el suelo está arrendado, la propiedad de la tierra cesa de actuar como barrera absoluta para la inversión necesaria de capital. Pero entonces aún sigue obrando como barrera relativa en la medida en que la caída del capital incorporado al suelo en manos del terrateniente opone barreras muy precisas, en este caso, al [972] arrendatario. Solamente en este caso se transformaría toda la renta en renta diferencial, no en renta diferencial determinada por la diferencia de calidad del suelo, sino por la diferencia entre las plusganancias resultantes en un suelo determinado con arreglo a las últimas inversiones de capital, y de la renta que se abonaría por el arrendamiento del suelo de la peor clase. La propiedad de la tierra sólo obra en forma absoluta, en cuanto limitación, en la medida en que el acceso a la tierra en general en cuanto acceso a un campo de inversión del capital condiciona el tributo al terrateniente. Una vez que se ha producido ese acceso, este ya no puede oponer barreras absolutas al volumen cuantitativo de la inversión de capital en una parcela de terreno dada. A la edificación de viviendas se opone una barrera impuesta por la propiedad de un tercero sobre el terreno en el cual ha de construirse la casa. Pero una vez arrendado el terreno para la construcción, dependerá del arrendatario el erigir en él un edificio de altos o una casa poco elevada.

Si la composición media del capital agrícola fuese la misma o más alta que la del capital social medio, desaparecería la renta absoluta, siempre en el sentido expuesto, es decir, la renta que difiere tanto de la renta diferencial como de la renta basada en el precio monopólico propiamente dicho. El valor del producto agrícola no se hallaría situado, entonces, por encima de su precio de producción, y el capital agrícola no pondría en movimiento más trabajo, y en consecuencia no realizaría tampoco más plustrabajo que el capital no agrícola. Lo mismo ocurriría si la composición del capital agrícola se nivelase, a medida que avanza el cultivo, con la del capital social medio.

A primera vista parece una contradicción suponer que por un lado se eleva la composición del capital agrícola es decir que aumenta su parte constante con relación a su parte variable, mientras que por la otra el precio del producto agrícola se elevaría lo suficiente como para que un suelo más nuevo y peor que el utilizado hasta ese momento abone una renta que en este caso sólo podría provenir de un excedente del precio de mercado por encima del valor y del precio de producción, en suma, que sólo podría provenir de un precio monopólico del producto.

En este aspecto cabe hacer distingos.

[973] Por lo pronto, al considerar la formación de la tasa de ganancia hemos visto que capitales que, desde el punto de vista tecnológico, son de igual composición orgánica, es decir que ponen en movimiento igual cantidad de trabajo en proporción a la maquinaria y la materia prima, no obstante pueden estar compuestos de diferente manera por los diferentes valores de las partes constantes del capital. La materia prima o la maquinaria pueden ser más caras en un caso que en otro. Para poner en movimiento la misma masa de trabajo (y conforme al supuesto esto sería necesario para elaborar la misma masa de materia prima), habría que adelantar en un caso un capital mayor que en otro, ya que, por ejemplo, con un capital de 100 no puedo poner en movimiento la misma cantidad de trabajo si la materia prima, que debe cubrirse asimismo con parte de esos 100, cuesta 40 en un caso y 20 en el otro. Pero el hecho de que estos capitales, no obstante, están compuestos de manera igual desde el punto de vista tecnológico, se revelaría de inmediato si el precio de la materia prima más cara bajase hasta el nivel de la más barata. Las relaciones de valor entre capital variable y constante se hubiesen igualado entonces, pese a que no se hayan producido modificaciones en la relación técnica entre el trabajo vivo empleado y la masa e índole de las condiciones de trabajo empleadas. Por otra parte, un capital de composición orgánica más baja, en virtud del mero aumento de los valores de sus partes constantes, y considerado desde el punto de vista de la mera composición del valor, podría ponerse, en apariencia, en el mismo nivel de un capital de composición orgánica superior. Sea un capital = $60c + 40v$, porque emplea mucha maquinaria y materia prima en proporción a la fuerza de trabajo viva, y otro = $40c + 60v$, porque emplea mucho trabajo vivo (60%), poca maquinaria (digamos un 10%), y materia prima escasa y barata (supongamos un 30%) en proporción a la fuerza de trabajo; de este modo, en virtud de la sola alza del valor de las materias primas y auxiliares de 30 a 80 podría igualarse la composición, de modo que ahora, en el segundo capital, a 10 de máquinas corresponderían 80 de materias primas y 60 de fuerza de trabajo, es decir $90c + 60v$, lo cual, en distribución porcentual, sería igualmente = $60c + 40v$, sin que hubiese ocurrido cambio de composición técnica de [974] ninguna especie. Por consiguiente, los capitales de igual composición orgánica pueden tener diferente composición de valor, y capitales de igual composición porcentual de valor pueden hallarse situados en diferentes niveles de composición orgánica, es decir, pueden expresar diferentes niveles de desarrollo de la fuerza productiva social del trabajo. Por lo tanto, la mera circunstancia de que, conforme a su composición de valor, el capital agrícola se hallaría en el nivel general, no demostraría que la fuerza productiva social del trabajo se hallase en él en el mismo nivel e desarrollo. Sólo podría demostrar que su propio producto, que a su vez constituye una parte de sus condiciones de producción, es más caro, o que materiales auxiliares, como el abono, que antes se hallaban al alcance de la mano, ahora deben acarrear desde lejos, y otras cosas por el estilo.

Pero haciendo abstracción de esto, debemos evaluar el carácter peculiar de la agricultura.

Suponiendo que la maquinaria que economiza trabajo, las materias químicas auxiliares, etc., ocupan aquí un volumen mayor, es decir que el capital constante aumenta técnicamente, no sólo en cuanto a su valor, sino también en cuanto a su masa con respecto a la masa de la fuerza de trabajo empleada, en el caso de la agricultura (al igual que en el de la industria minera) no se trata sólo de la productividad social, sino también de la productividad natural del trabajo, que depende de las condiciones naturales del trabajo. Es posible que el aumento de la fuerza productiva social en la agricultura sólo compense, o ni siquiera compense la disminución de la fuerza natural esta compensación sólo puede tener efecto únicamente por un tiempo, de modo que allí, a pesar del desarrollo técnico, el producto no se abarata, sino que sólo se impide un encarecimiento aun mayor del mismo. También es posible que al aumentar el precio de los

cereales disminuya la masa absoluta del producto, mientras aumenta el plusproducto relativo; más exactamente, en el caso de aumento relativo del capital constante, que se compone en su mayor parte de máquinas o animales, de los cuales sólo se debe reponer el desgaste, y en el caso de la correspondiente disminución de la parte variable del capital, desembolsada en salarios, que siempre debe reponerse en su totalidad a partir del producto.

[975] Pero también es posible que con el progreso de la agricultura sólo sea necesario un aumento moderado del precio de mercado por encima del término medio, para que un suelo peor, que en un nivel inferior de los medios técnicos auxiliares, hubiese requerido una elevación mayor del precio de mercado, pueda ser cultivado y al mismo tiempo arrojar una renta.

La circunstancia de que en la ganadería en gran escala, por ejemplo, la masa de la fuerza de trabajo empleada sea muy exigua, en general, en comparación con el capital constante existente en los propios animales, podría considerarse como argumento decisivo contra la tesis de que el capital agrícola, calculado en forma porcentual, pone en movimiento más fuerza de trabajo que el capital social medio no agrícola. Hemos de indicar aquí que en el desarrollo de la renta partimos, como hecho determinante, de la parte del capital agrícola que produce los alimentos vegetales decisivos, que son, en general, los medios de subsistencia principales de los pueblos civilizados. Adam Smith ya ha demostrado y este es uno de sus méritos que en la ganadería, y en general en el término medio de todos los capitales invertidos en el suelo pero no en la producción de los medios de subsistencia principales es decir, por ejemplo, de granos, se opera una determinación del precio totalmente diferente. Pues éste se halla determinado aquí por la circunstancia de que el precio del producto del suelo que se emplea, por ejemplo, como pradera artificial para la cría de ganado, pero que de la misma manera podría ser transformado en tierra laborable de cierta calidad, debe elevarse lo suficiente como para arrojar la misma renta que tierra labrantía de igual calidad; por consiguiente, en este caso la renta de las tierras cerealeras entra en el precio del ganado, determinándolo, por lo cual Ramsay ha observado con razón que de esta manera se eleva artificialmente el precio del ganado en virtud de la renta, de la expresión económica de la propiedad de la tierra, es decir, por obra de la propiedad del suelo [5].

"A causa de la extensión del cultivo, las tierras incultas, yermas, ya no bastan para el abastecimiento de reses de consumo. Gran parte de los terrenos cultivados ha de emplearse para la cría y el engorde de ganado, cuyo precio debe ser, por ello, suficientemente elevado como para pagar no sólo el trabajo empleado para ello, sino también [976] la renta y la ganancia que habrían podido obtener de esos suelos el terrateniente y el arrendatario, respectivamente, si se los hubiese dedicado al cultivo. El ganado criado en los terrenos pantanosos más incultos se vende, según su peso y calidad, en el mismo mercado, al mismo precio que el ganado criado en el terreno mejor cultivado. Los propietarios de esos marjales lucran con ello y acrecientan la renta de sus predios en proporción a los precios del ganado." (A. Smith t. I, Cap. XI, parte 1.)

He aquí nuevamente, a diferencia de la renta del grano, una renta diferencial en favor del suelo peor. La renta absoluta explica algunos fenómenos que a primera vista hacen aparecer a la renta como debida a un mero precio monopólico. Tomemos, por ejemplo, al propietario de un bosque existente sin intervención humana alguna es decir no como producto de la forestación, y digamos que ese bosque está en Noruega, para mantener el ejemplo de Smith. Si un capitalista hace talar árboles supongamos que a raíz de la demanda inglesa y le abona una renta al propietario, o bien si éste los hace talar él mismo en calidad de capitalista, percibirá una renta mayor o menor en madera, aparte de la ganancia por el capital adelantado. En el caso de este producto puramente natural, eso parece ser un recargo monopólico. Pero de hecho, en este caso el capital consta casi exclusivamente de capital variable, desembolsado en trabajo por lo cual también pone en movimiento más plus-trabajo que otro capital de la misma magnitud. Por consiguiente, en el valor de la madera hay un excedente de trabajo impago, o de plusvalor, mayor que en el producto de capitales de composición más elevada. Por ello puede pagarse la ganancia media a partir de la madera y corresponderle al propietario del bosque un considerable excedente en forma de renta. A la inversa, es de suponer que dada la facilidad con la que puede expandirse la tala de árboles, es decir con que puede incrementarse rápidamente esta producción, la demanda debe aumentar en forma muy considerable para que el precio de la madera equivalga a su valor, y por lo tanto todo el excedente de trabajo impago (por encima de la parte del mismo que recae en el capitalista en calidad de ganancia media) corresponda al propietario en la forma de renta.

[977] Hemos supuesto que el nuevo suelo recién incorporado al cultivo es de calidad aun inferior al peor cultivado en último término. Si es mejor, devengará una renta diferencial. Pero aquí estamos examinando precisamente el caso en el cual la renta no se manifiesta como renta diferencial. Entonces sólo hay dos

casos posibles. El nuevo suelo incorporado al cultivo es peor, o exactamente de la misma calidad que el último suelo cultivado. Ya hemos examinado el caso en el cual es peor. Nos queda por examinar aún el caso en el cual es exactamente de la misma calidad.

Tal como ya lo desarrolláramos al considerar la renta diferencial, a medida que prosigue el cultivo es igualmente posible que se incorpore al mismo un suelo de igual calidad y aun mejor, que uno peor. Primero: porque en la renta diferencial (y en la renta en general, ya que también en el caso de la renta no diferencial siempre se presenta el problema de si la fertilidad del suelo en general, por una parte, y su ubicación, por la otra, permiten cultivarlo con ganancia y renta, dado el precio regulador de mercado) operan dos condiciones en sentido inverso: ora se paralizan recíprocamente, ora una de ellas puede resultar decisiva con respecto a la otra. El alza del precio de mercado suponiendo que no haya bajado el precio de costo de la explotación o, en otras palabras, que no haya progresos de índole técnica que constituyan un nuevo factor favorable a los cultivos nuevos puede provocar el cultivo de suelos más fértiles, que antes estaban excluidos de la competencia en virtud de su ubicación. O bien en el caso de un suelo menos fértil puede acrecentar a tal punto las ventajas de la ubicación que de ese modo se compense su menor capacidad de rendimiento. O bien sin un aumento del precio de mercado la ubicación, a causa del mejoramiento de los medios de comunicación, puede hacer ingresar a la competencia las tierras mejores, tal como lo vemos en gran escala en los estados de praderas norteamericanos. Esto también ocurre constantemente en países de antigua civilización, aunque no en la misma medida que e colonias, donde, como observa correctamente Wakefield [6], la ubicación es decisiva. Es decir que, en primer lugar, los efectos contradictorios de la ubicación y la fertilidad y la variabilidad del factor de la ubicación que se compensa constantemente, que experimenta modificaciones [978] permanentemente progresivas, tendientes a la compensación hacen que alternadamente entren en nueva competencia con las tierras cultivadas desde antiguo porciones de suelo de igual calidad, mejores o peores.

Segundo: Con el desarrollo de las ciencias naturales y de la agronomía se modifica asimismo la fertilidad del suelo, al modificarse los medios con los cuales pueden tornarse inmediatamente valorizables los elementos del suelo. Así, muy recientemente tipos de suelos livianos en Francia y en los condados orientales de Inglaterra, que anteriormente se consideraban de mala calidad, se han elevado a un primer rango. (Véase Passy) [7]. Por otra parte, suelos considerados de mala calidad no en virtud de su composición química, sino que sólo oponían ciertos obstáculos mecánico-físicos al cultivo, se transforman en tierras buenas tan pronto como se descubren los medios para superar dichos obstáculos.

Tercero: En todos los países de antigua civilización, viejas relaciones históricas y tradicionales por ejemplo en la forma de tierras fiscales, comunales, etc. han sustraído al cultivo, en forma puramente accidental, grandes extensiones de tierras, las que luego ingresan al cultivo sólo paulatinamente. La sucesión en la que se las somete al cultivo no depende de su calidad ni de su ubicación, sino de circunstancias totalmente exteriores. Si siguiésemos la historia de las tierras comunales inglesas, tal como fueron sucesivamente convertidas en propiedad privada y aptas para el cultivo por medio de las Enclosure Bills [leyes de cercamiento] no habría nada más ridículo que la hipótesis fantástica de que un químico agrícola moderno, como por ejemplo Liebig, habría orientado la elección de esa secuencia, señalando para el cultivo a ciertos campos en virtud de sus propiedades químicas y excluyendo a otros. Lo que decidió en este caso fue más bien la ocasión, que hace al ladrón, los pretextos de apropiación, más o menos plausibles, que se les ofrecían a los grandes terratenientes.

Cuarto: Prescindiendo de que la fase de desarrollo, alcanzada en cada caso, del incremento de población y capital opone una barrera, aunque elástica, a la expansión del cultivo del suelo, prescindiendo del efecto de circunstancias fortuitas que influyen temporariamente sobre el precio de mercado como una serie de años favorables o desfavorables la expansión espacial del cultivo de la [979] tierra depende del estado global del mercado de capitales y de la situación de los negocios de un país. En períodos de escasez no bastará que un suelo sin cultivar pueda proporcionar al arrendatario la ganancia media abone renta o no para consagrar capital adicional a la agricultura. En otros períodos, de plétora de capital, éste afluye en torrentes hacia la agricultura, inclusive sin un alza del precio de mercado, con tal de que se hallen cumplidas las condiciones normales restantes. De hecho, un suelo mejor que el cultivado hasta el presente sólo quedaría excluido de la competencia por el factor de la ubicación, por limitaciones hasta el momento insuperables opuestas a su explotación [e], o bien por circunstancias fortuitas. Por ello sólo debemos ocuparnos de tipos de suelo de la misma calidad que los últimamente cultivados. Entre el suelo nuevo y el últimamente cultivado subsiste empero siempre la diferencia de los costos de roturación, y dependerá del estado de los precios de mercado y de las condiciones del crédito el que se emprenda esa tarea o no. No bien ese suelo entra luego realmente en competencia, de permanecer constantes las demás

condiciones el precio de mercado vuelve a descender a su nivel anterior, con lo que el nuevo suelo incorporado devengará entonces la misma renta que el suelo antiguo correspondiente. Quienes sostienen el supuesto de que no devengará renta, lo demuestran suponiendo lo que deben demostrar, es decir, que el último suelo no ha arrojado renta. De la misma manera podría demostrarse que las casas últimamente construidas no arrojan renta fuera del alquiler propiamente dicho por el edificio, a pesar de estar alquiladas. El hecho es que arrojan renta ya antes de devengar alquiler, porque a menudo están desocupadas por mucho tiempo. Exactamente de la misma manera en que sucesivas inversiones de [980] capital efectuadas en una extensión de terreno pueden arrojar un plusrendimiento proporcional y, por consiguiente, la misma renta que las primeras, campos de igual calidad que los cultivados en último término pueden arrojar el mismo rendimiento a los mismos costos. De lo contrario resultaría totalmente incomprensible que campos de la misma calidad pudieran cultivarse jamás en forma sucesiva, en vez de cultivarlos todos a la vez o de no cultivar ni uno solo, para no traer aparejada la competencia de todos ellos. El terrateniente siempre está dispuesto a obtener una renta, es decir a obtener algo de balde; pero el capital necesita determinadas circunstancias para cumplir los deseos del primero. Por ello, la competencia de las tierras entre sí no depende de que el terrateniente quiera hacerlas competir, sino de que se obtenga capital como para competir en los campos nuevos con los otros.

En la medida en que la renta agrícola propiamente dicha sea mero precio monopólico, éste sólo puede ser pequeño, del mismo modo en que sólo puede ser pequeña la renta absoluta bajo condiciones normales, cualquiera que sea el excedente del valor del producto por encima de su precio de producción. Por lo tanto, la naturaleza de la renta absoluta consiste en lo siguiente: capitales de igual magnitud en esferas distintas de la producción producen, según su diversa composición media, con la misma tasa de plusvalor o la misma explotación del trabajo, diferentes masas de plusvalor. En la industria, esas diferentes masas de plusvalor se nivelan para constituir la ganancia media, y se distribuyen uniformemente entre los diferentes capitales como entre partes alícuotas del capital social. La propiedad del suelo, en cuanto la producción necesita tierra, tanto para la agricultura como para la extracción de materias primas, obstaculiza esta nivelación de los capitales invertidos en la tierra e intercepta una parte del plusvalor, que de otro modo entraría en la nivelación para formar la tasa general de ganancia. La renta constituye entonces una parte del valor, más específicamente del plusvalor de las mercancías, sólo que en lugar de corresponderle a la clase capitalista, que lo ha extraído de los obreros, cae en manos de los terratenientes, que lo extraen de los capitalistas. Se presupone para ello que el capital agrícola pone en movimiento más trabajo que una parte de igual magnitud del capital no agrícola. Hasta dónde llegue la [981] divergencia, o el que la misma existe en absoluto, es algo que dependerá del desarrollo relativo de la agricultura con respecto a la industria. Conforme a la índole de la cuestión, con el progreso de la agricultura debe reducirse esta diferencia, siempre que la relación en la que disminuye la parte variable del capital con respecto a la parte constante del mismo no sea mayor aun en el capital industrial que en el capital agrícola.

Esta renta absoluta desempeña un papel más importante aún en la industria extractiva propiamente dicha, en la que un elemento del capital constante, la materia prima, se halla ausente por completo, y en la cual, con excepción de los ramos en los que la parte que consta de maquinaria y demás capital fijo es sumamente importante, predomina necesariamente la composición más baja del capital. Precisamente aquí, donde la renta parece deberse sólo a un precio monopólico, se requieren condiciones de mercado favorables en grado sumo para que las mercancías se vendan a su valor o para que la renta se torne igual a todo el excedente del plusvalor de la mercancía por encima de su precio de producción. Tal es el caso, por ejemplo, de la renta de pesquerías, canteras, bosques naturales, etc. [8]

[1]

Marx alude burlescamente al crédito gratuito prudoniano. Véase nuestra posnota 17. 954.

[a] a "Aufhebung"; en la 1ª edición, "Auffassung" ("concepción"); modificado según el manuscrito de Marx.

[b] b Véase, en el presente volumen, pp. 985-986.

[2] 35 Wakefield, "England and America", Londres, 1833. Cfr., asimismo, tomo I, capítulo XXV. (a)

[3] Véase Dombasle y R. Jones. {218}

[4] (W) Marx se refiere evidentemente aquí a la obra de Dombasle, en varios tomos, "Annales agricoles

de Rville, ou mélanges d'agriculture, d'économie rurale, et de législation agricole", publicada en París de 1824 a 1837, en varias entregas.

[d] d Rubel lee aquí en el manuscrito "Ausgleichung" ("nivelación") en vez de "Voraussetzung" ("supuesto"). (Cfr. R 1373/1.).

[5] (W) George Ramsay, "An Essay on the Distribution of Wealth", Edimburgo-Londres, 1836, pp. 278-279. 975.

[6] (W) Edward Wakefield, "England and America. A Comparison of the Social and Political State of both Nations", tomo I, Londres, 1833, pp. 214-215. 977.

[7] (W) Hippolyte Passy, "De la rente du sol", en "Dictionnaire de l'économie politique", tomo II, París, 1854, p. 515. 978.

[e] e En vez de "Aufschliessbarkeit" ("explotación" o, más literalmente, "explotabilidad", "carácter de explotable"), en el texto original se lee: "Ausschliebarkeit" ("exclusividad"); se trata, seguramente, de un error de desciframiento. En algunas traducciones de la obra, aunque no se anota la dificultad, se coincide de hecho con la interpretación que aquí figura (TI 771, por ejemplo); en otras (T. IT. 3, 176, R 1380) se elude el problema suprimiendo las palabras "seiner Ausschliessbarkeit". Engels, según Rubel, omitió aquí el siguiente paréntesis de Marx: "(tales como una rentabilidad insuficiente a causa de una agronomía poco desarrollada o de la ausencia de medios químicos)".

[8] 37 Ricardo despacha este punto de manera extraordinariamente superficial. Véase el pasaje contra Adam Smith acerca de la renta forestal en Noruega, "Principles", ni bien comienza el capítulo II.

[983]

CAPITULO XLVI

RENTA DE SOLARES.

RENTA MINERA. PRECIO DE LA TIERRA

[a]

Dondequiera que exista renta, la renta diferencial su presenta por doquier y obedece siempre las mismas leyes que la renta diferencial agrícola. En todas partes donde las fuerzas naturales sean monopolizables y le aseguren al industrial que las emplea una plusganancia trátese de una caída de agua, de una fructífera mina, de aguas abundantes en pesca o de un solar bien ubicado, la persona cuyo título sobre una parte del globo terráqueo la caracteriza como propietario de esos objetos naturales le intercepta esa plusganancia, en la forma de renta, al capital actuante. En lo que respecta a la tierra con fines de edificación, Adam Smith ha explicado cómo el fundamento de su renta, al igual que la de todos los predios no agrícolas, está regulado por la renta agraria propiamente dicha. (Libro I, capítulo XI, 2 y 3.) Esta renta se caracteriza, en primer lugar, por la influencia preponderante que la ubicación ejerce en este caso sobre la renta diferencial (muy importante, por ejemplo, en el caso de la viticultura y de los solares en las grandes ciudades); en segundo lugar, por el carácter palpable de la total pasividad del propietario, cuya actividad consiste solamente (sobre todo en el caso de las minas) en explotar los progresos de la evolución social, a la cual en nada contribuye y en la que nada arriesga, como sí lo hace el capitalista industrial, y finalmente por el predominio del precio monopolista en muchos casos, en especial de la más desvergonzada [984] explotación de la miseria (pues la miseria es para los alquileres una fuente más lucrativa de lo que jamás lo fueron para España las minas de Potosí [1] [2] Francis Newman, "Lectures on Political Economy", Londres, 1857. 984.), y el poder descomunal que confiere esa propiedad de la tierra cuando, unida en unas mismas manos con el capital industrial, permite prácticamente a éste excluir de la tierra, en cuanto morada, a los obreros en lucha por su salario [3]a La referencia entre paréntesis, (no entre llaves), es obviamente un agregado de Engels.. Una parte de la sociedad le reclama aquí a la otra un tributo a cambio del derecho de habitar la tierra, así como en general la propiedad de la tierra implica el derecho de los propietarios a explotar el cuerpo del planeta, sus entrañas, el aire, y con ello la conservación y desarrollo de la vida. No sólo el incremento de la población, y con él la creciente necesidad de viviendas, sino también el desarrollo del capital fijo que se incorpora a la tierra o echa raíces en ella, descansa sobre ella, como todos los edificios industriales, ferrocarriles, almacenes, edificios fabriles, depósitos, etc. acrecienta necesariamente la renta edilicia. Ni siquiera con la buena voluntad de Carey es posible confundir aquí entre el alquiler, en la medida en que es interés y amortización del capital invertido en el edificio, y la renta por el mero suelo, especialmente si, como ocurre en Inglaterra, el terrateniente y el especulador en edificaciones son personas totalmente diferentes [4]. Aquí entran en consideración dos elementos: por un lado, la explotación de la tierra a los fines de la reproducción o extracción, y por el otro el espacio que se requiere como elemento de cualquier producción y de toda acción humana. Y en ambos sentidos la propiedad de la tierra exige su tributo. La demanda de terreno para edificar eleva el valor del suelo como espacio y fundamento, mientras que en virtud de ello aumenta al mismo tiempo la demanda de elementos del cuerpo del planeta que sirven como materiales de construcción [5] [6].

[985] En las ciudades en rápido progreso, en especial allí donde la edificación se practica, como en Londres, a la manera fabril, es la renta del suelo y no el propio edificio lo que constituye el objeto básico propiamente dicho de la especulación inmobiliaria, de lo cual hemos dado un ejemplo en el tomo II, capítulo XII, pp. 215, 216 [b], en las declaraciones de un especulador londinense en edificaciones, Edward Capps, ante la comisión bancaria de 1857. Dice allí bajo el nº 5435: "Creo que un hombre que quiera progresar en el mundo, difícilmente pueda esperar hacerlo ateniéndose a un comercio formal (fair trade)... además, deberá dedicarse necesariamente a las construcciones especulativas, y ello en gran escala [...]; pues el empresario obtiene muy poca ganancia de los propios edificios, ya que obtiene sus ganancias principales de las rentas de la tierra acrecentadas. Supongamos que se haga cargo de una porción de terreno, por la cual abona anualmente £ 300; si erige en ella la clase adecuada de edificios con arreglo a un cuidadoso plan de construcción, podrá obtener anualmente £ 400 ó £ 450, y su ganancia consistiría más bien en la renta acrecentada de la tierra de £ 100 ó £ 150 anuales que en la ganancia obtenida de los edificios, que [...] en muchos casos apenas toma en consideración [c]". A lo que no debe

olvidarse que, una vez expirado el contrato de arrendamiento, las más veces de 99 años, la tierra, con todos los edificios que se encuentren sobre ella y con la renta del suelo, que en el ínterin se ha elevado las más veces al doble o al triple, retorna nuevamente del especulador en construcciones o de sus sucesores legales al último terrateniente originario.

La renta minera propiamente dicha está determinada exactamente de la misma manera que la renta agrícola. "Existen algunas minas cuyo producto apenas si alcanza para pagar el trabajo y para reponer el capital invertido en ellas junto con la ganancia habitual. Las mismas arrojan algunas ganancias para el empresario, pero no así una renta para el terrateniente. Sólo éste puede explotarlas con ventaja, ya que, como empresario de sí mismo obtiene la [986] ganancia habitual a partir de su capital invertido. Muchas minas de carbón escocesas se explotan de esta manera, y no pueden explotarse de ninguna otra. El terrateniente no le permite a nadie más explotarlas sin pagar renta, pero nadie puede abonarla por ellas." (A. Smith, libro I, capítulo XI, 2.)

Es necesario distinguir si la renta deriva de un precio monopólico porque existe un precio monopólico de los productos o del mismo suelo, independiente de ella, o si los productos se venden a un precio monopólico porque existe una renta. Cuando hablamos de precio monopólico nos referimos en general a un precio únicamente determinado por la apetencia de compra y la capacidad de pago de los compradores, independientemente del precio determinado por el precio general de producción así como por el valor de los productos. Un viñedo que produce vino de calidad excepcional, un vino que sólo pueda producirse en cantidades relativamente exiguas, tiene un precio monopólico. A causa de este precio monopólico, cuyo excedente por encima del valor del producto está exclusivamente determinado por la riqueza y la afición de los bebedores distinguidos, el vitivinicultor realizaría una importante plusganancia. Esta plusganancia, que en este caso emana de un precio monopólico, se transforma en renta y cae de tal manera en poder del terrateniente, en razón de sus títulos sobre esta porción del planeta, dotada de atributos especiales. En consecuencia, en este caso el precio monopólico crea la renta. A la inversa, la renta crearía el precio monopólico si los cereales se vendiesen no sólo por encima de su precio de producción, sino por encima de su valor, como consecuencia de la limitación que impone la propiedad de la tierra a la inversión de capital, no generadora de renta, en tierras incultas. El hecho de que sea sólo el título de un número de personas sobre la propiedad del globo terráqueo lo que las capacita para adueñarse de una parte del plustrabajo de la sociedad en calidad de tributo, y de apropiarse de él en una medida que crece constantemente con el desarrollo de la producción, es cosa que queda oculta por la circunstancia de que la renta capitalizada es decir, precisamente ese tributo capitalizado aparece como precio del suelo, y que por ende éste pueda ser vendido, como cualquier otro artículo comercial. Por ello, para el comprador su derecho a percibir la renta [987] no se le aparece como obtenido gratuitamente, y obtenido gratuitamente sin el trabajo, el riesgo y el espíritu de empresa del capital, sino como pagado a cambio de su equivalente. Como ya lo señaláramos anteriormente, la renta sólo se le aparece como un interés del capital con el cual ha comprado la tierra, y con ella el derecho a percibir la renta. Exactamente de la misma manera, a un esclavista que ha comprado un negro, le parece que su propiedad del negro ha sido adquirida no en virtud de la institución de la esclavitud como tal, sino por la compra y venta de mercancía. Pero la venta no crea el título mismo sólo lo transfiere. El título debe existir antes de que pueda vendérselo, pero así como una venta no puede crear dicho título, tampoco puede crearlo una serie de tales ventas, su repetición constante. Lo que lo ha creado han sido las condiciones de producción. Una vez llegadas éstas a un punto en el cual deben metamorfosearse, desaparece la fuente material del título, económica e históricamente justificada, emanada del proceso de la generación social de vida, y de todas las transacciones fundadas en aquél. Desde el punto de vista de una formación económico-social superior, la propiedad privada del planeta en manos de individuos aislados parecerá tan absurda como la propiedad privada de un hombre en manos de otro hombre. Ni siquiera toda una sociedad, una nación o, es más, todas las sociedades contemporáneas reunidas, son propietarias de la tierra. Sólo son sus poseedoras, sus usufructuarias, y deben legarla mejorada, como boni patres familias [buenos padres de familia], a las generaciones venideras.

En la siguiente investigación del precio del suelo hacemos abstracción de todas las fluctuaciones de la competencia, de todas las especulaciones de tierras o también de la pequeña propiedad de la tierra, en la cual ésta constituye el instrumento principal de los productores, que por ende deben comprarla a cualquier precio.

I) El precio del suelo puede aumentar sin que aumente la renta:

1) en virtud de la mera baja del tipo de interés, lo que hace que la renta se venda más cara y por consiguiente aumente la renta capitalizada, el precio de la tierra;

2) porque aumenta el interés del capital incorporado al suelo.

II) El precio de la tierra puede aumentar porque aumenta la renta.

La renta puede aumentar porque asciende el precio del producto agrícola, en cuyo caso siempre aumenta la tasa de la renta diferencial, sin que importe si la renta en el peor suelo cultivado es grande, pequeña, o no existe en absoluto. Entendemos por tasa la relación entre la parte del plusvalor que se transforma en renta y el capital adelantado que produce el producto agrícola. Esto es diferente de la relación entre el plusproducto y el producto global, pues el producto global no comprende todo el capital adelantado, esto es, no comprende el capital fijo que subsiste al lado del producto. En cambio está comprendido el hecho de que en todos los tipos de suelo que devengan renta diferencial, una parte creciente del producto se transforma en plusproducto excedentario. En el suelo peor, el aumento de precio del producto agrícola crea por primera vez la renta, y por ende el precio del suelo.

Pero la renta puede aumentar, asimismo, sin que aumente el precio del producto agrícola. Este puede permanecer constante, o inclusive disminuir.

Si dicho precio permanece constante, la renta sólo puede aumentar (abstracción hecha de precios monopólicos), bien porque en el caso de inversión de capital de igual magnitud en las tierras antiguas, se cultivan tierras nuevas de mejor calidad, pero que sólo son suficientes para cubrir la demanda acrecentada, de modo que el precio regulador de mercado permanece inalterado. En tal caso no aumenta el precio de las tierras antiguas, pero para el nuevo suelo incorporado al cultivo aumenta el precio por encima del precio de las primeras.

O bien aumenta la renta porque, manteniéndose constantes el rendimiento relativo y el precio de mercado, aumenta la masa del capital que explota el suelo. Por ello, pese a que la renta permanece constante en proporción al capital adelantado, se duplica, por ejemplo, su masa, porque se ha duplicado el propio capital. Puesto que no se ha operado una baja del precio, la segunda inversión de capital arroja una plusganancia, al igual que la primera, plusganancia ésta que, una vez expirado el plazo de arrendamiento, se transforma asimismo en renta. En este caso [989] aumenta la masa de la renta porque aumenta la masa del capital que genera rentas. La afirmación de que diversas inversiones sucesivas de capital en una misma zona de tierras sí pueden generar una renta en la medida en que su rendimiento es desigual y en que por ello se origina una renta diferencial, desemboca en la afirmación de que, si se invierten dos capitales de £ 1.000 cada uno en dos campos de igual rendimiento, sólo uno de ellos podría arrojar renta, a pesar de pertenecer ambos campos a una buena clase de tierras, a las que arrojan renta diferencial. (Por ello, el monto global de las rentas, la renta global de un país aumenta con la masa de la inversión de capital, sin que aumente necesariamente el precio de la porción individual de terreno, o la tasa de renta, o la masa de la renta en las diversas porciones de terreno; en este caso, el monto global de las rentas se acrecienta con la expansión espacial del cultivo. Esto puede estar ligado, inclusive, con la disminución de la renta en las diversas fincas.) De otro modo, esta afirmación desembocaría en esta otra: que la inversión de capital en dos porciones diferentes de terreno contiguas obedecería a otras leyes que la inversión sucesiva de capital en la misma porción de terreno, mientras que la renta diferencial se deriva precisamente de la identidad de la ley en ambos casos, del mayor rendimiento de la inversión de capital tanto en el mismo campo como en diversos campos. La única modificación que existe aquí, y que se pasa por alto, es que la inversión sucesiva de capital, en su aplicación a tierras especialmente diferentes, se topa con la barrera de la propiedad del suelo, caso éste que no se da en las inversiones sucesivas de capital en el mismo suelo. De ahí también el efecto opuesto, en virtud del cual estas diferentes formas de inversión se mantienen, en la práctica, en limitación recíproca. Nunca se presenta aquí una diferencia del capital. Si la composición del capital permanece constante y otro tanto ocurra con la tasa del plusvalor, la tasa de ganancia permanece inalterada, de modo que, al duplicarse el capital, se duplica la masa de la ganancia. Del mismo modo, bajo las condiciones supuestas permanece constante la tasa de renta. Si un capital de £ 1.000 arroja una renta de x , bajo las circunstancias supuestas un capital de £ 2.000 arrojará una renta de $2x$. Pero calculado con referencia a la superficie del suelo, que ha permanecido inalterada ya que, [990] conforme al supuesto, en el mismo campo trabaja el doble de capital, como consecuencia del aumento en la masa de la renta también se habrá elevado su nivel. El mismo acre que reportaba una renta de £ 2, devengará ahora £ 4 [7] [8].

La relación entre una parte del plusvalor, o sea entre la renta dineraria pues el dinero es la expresión autónoma del valor, y el suelo es, de por sí, absurda e irracional; pues las que se miden entre sí son aquí magnitudes inconmensurables: un valor de uso determinado, un terreno de tantos y cuantos pies cuadrados, por un lado, y valor, y en especial plusvalor, por el otro. De hecho, esto no expresa sino que, bajo las condiciones dadas, la propiedad de esos pies cuadrados de suelo capacitan al terrateniente para

interceptar una cantidad determinada de trabajo impago, realizado por el capital que goza en esos pies cuadrados como un cerdo entre las papas (en el manuscrito se encuentra aquí entre paréntesis, pero testado: Liebig). Prima facie, sin embargo, la expresión es la misma que si se pretendiese hablar de la relación entre un billete de cinco esterlinas y el diámetro de la tierra. Pero las mediaciones de las formas irracionales en las que se presentan y se compendian prácticamente determinadas condiciones económicas, nada les importan a los agentes prácticos de estas condiciones en su quehacer cotidiano; y puesto que se hallan habituados a moverse dentro de ellas, su razón [991] no se escandaliza por ellas en lo más mínimo. Una total contradicción no tiene en absoluto nada de misterioso para ellos. Se encuentran tan a sus anchas dentro de formas de manifestación que, enajenadas del contexto interno y tomadas aisladamente son absurdas, como un pez en el agua. Aquí tiene vigencia lo que dice Hegel con referencia a ciertas fórmulas matemáticas, esto es, que lo que la razón humana corriente considera irracional, es lo racional, y que su racionalidad es la propia irracionalidad [9].

Considerado con referencia a la propia superficie del suelo, el aumento en la masa de la renta se expresa por entero como un aumento en la tasa de la renta, y de ahí la situación embarazosa que se produce cuando las condiciones que explicarían un caso se hallan ausentes en otro.

Pero el precio del suelo también puede aumentar incluso cuando disminuye el precio del producto de la tierra.

En ese caso puede haberse incrementado, por ulterior diferenciación, la renta diferencial, y por ende el precio del suelo, de las tierras mejores. O bien si no es éste el caso, con un incremento de la fuerza productiva del trabajo puede haber disminuido el precio del producto agrícola, de modo que, sin embargo, el incremento de la producción lo compense con creces. Supongamos que el quarter haya costado 60 chelines. Si en el mismo acre y con el mismo capital se produjeran 2 quarters en lugar de uno, y el quarter bajase a 40 chelines, 2 quarters proporcionarían 80 chelines, de modo que el valor del producto del mismo capital habría aumentado, en el mismo acre, en un tercio, a pesar de que el precio por quarter se había reducido en un tercio. Al considerar la renta diferencial hemos expuesto cómo esto es posible sin que el producto se venda por encima de su precio de producción o su valor. De hecho, sólo es posible de dos maneras. Una es que un suelo de mala calidad se ponga fuera de competencia, pero el precio del suelo mejor aumente cuando aumenta la renta diferencial, es decir que el mejoramiento general no influya de manera uniforme sobre los diversos tipos de suelo. O bien que en el suelo peor el mismo precio de producción (y el mismo valor, en caso de que se abone renta absoluta), se exprese, a causa del incremento en la productividad del trabajo, en una mayor masa de producto. El producto sigue representando el mismo valor, [] pero el precio de sus partes alícuotas ha disminuido, mientras que la cantidad de éstas ha aumentado. Si se emplea el mismo capital, esto es imposible; pues en ese caso el mismo valor se expresa siempre en cualquier cantidad de producto que se quiera. Pero sí es posible si se ha efectuado una adición de capital para yeso, guano, etc., en suma, para mejoras cuyos efectos se extienden a lo largo de varios años. La condición es que, aunque disminuya el precio del quarter individual, no lo haga en la misma proporción en que aumenta el número de los quarters.

III) Estas diferentes condiciones para el aumento de la renta, y por consiguiente del precio de la tierra en general o de determinados tipos individuales de suelo pueden competir en parte, mientras que por otra parte se excluyen recíprocamente y sólo pueden operar en forma alternada. Pero de lo expuesto se infiere que no es posible deducir sin más de un aumento del precio de la tierra, un aumento de la renta, ni que de un aumento de la renta, que siepre trae aparejado un aumento del precio de la tierra, pueda concluirse sin más un aumento de los productos agrícolas [10] [**Nota del Editor**] (T1) Hippolyte Passy, "De la rente du sol", en Dictionnaire de l'économie politique, t. II, París. 1854, p. 511..

En lugar de volver sobre las verdaderas causas naturales del agotamiento del suelo, que por lo demás a todos los economistas que escribieron acerca de la renta diferencial les eran desconocidas a causa del estado de la química agrícola en su época, se ha recurrido al auxilio de la concepción superficial según la cual no es posible invertir cualquier masa de capital que se quiera en un campo especialmente limitado, tal como, por ejemplo, la "Edinburgh Review" [d] aducía contra Richard Jones que no se podía alimentar a toda Inglaterra mediante el cultivo de Soho Square [11]. Aunque se considera esto como una desventaja particular de la agricultura, lo cierto es precisamente lo contrario. Aquí pueden efectuarse fructíferamente [993] sucesivas inversiones de capital porque la propia tierra obra como instrumento de producción, caso que no se da, o sólo se da dentro de límites muy estrechos, en una fábrica, en la cual la tierra sólo actúa como sustrato, como lugar, como base espacial de operaciones. Por cierto que se puede concentrar una gran instalación productora como lo hace la gran industria en un lugar pequeño, en comparación con los oficios artesanales, parcelados. Pero dada la fase de desarrollo de la fuerza productiva, siempre se

requiere un espacio determinado, y la construcción de altos también tiene sus limitaciones prácticas determinadas. Por encima de éstas, la expansión de la producción exige asimismo la ampliación del espacio de terreno. El capital fijo invertido en máquinas, etc., no mejora por el uso, sino que, por el contrario, se desgasta. A causa de nuevos inventos también es posible incorporar aquí mejoras individuales, pero dando por supuesto el desarrollo de la fuerza productiva, la máquina sólo puede empeorar. En el caso de un rápido desarrollo de la fuerza productiva, toda la vieja maquinaria debe ser sustituida por otra más ventajosa, es decir que debe perderse. En cambio la tierra, correctamente tratada, mejora de continuo. La ventaja de la tierra, consistente en que sucesivas inversiones de capital pueden reportar mejoras sin que se pierdan las anteriores, implica al mismo tiempo la posibilidad de la diferencia de rendimiento entre estas sucesivas inversiones de capital.

[a]

a Ningún título ni censura el manuscrito. (Cfr. R 1382/2.)

[1] 38 Laing, Newman {222}.

[2] Samuel Laing, "National Distress, its Causes and Remedies", Londres, 1844. (Véase en el tomo I, vol. 3, p. 822. subnota 115, una cita de esta misma obra de Laing sobre las terribles condiciones habitacionales de la clase obrera).

[3] Crowlinton strike [huelga de Crowlinton]. Engels, "Lage der arbeitenden Klasse in England", p. 307. (Edición de 1892, p. 259.)(a)

[4] Alquiler, renta. Esta crítica de Marx a la confusión de Carey entre alquiler (en alemán Miete, Hausmiete) y renta (Rente, Grundrente) también se dirige, póstumamente, a los traductores de Marx al español que las más de las veces vierten ambos términos alemanes por uno solo: "renta" (algunos traductores simplifican, o complican, aun más las cosas al verter también Einkommen [ingresos], Einnahmen [entradas] y Revenue [rédito] por la misma palabra castellana, "renta"). Véase igualmente cuatro páginas más atrás (979): "De la misma manera podría demostrarse que las casas últimamente construidas no arrojan renta [Rente] fuera del alquiler propiamente dicho [eigentlichen Mietzins] por el edificio. El hecho es que arrojan renta ya antes de devengar alquiler, porque a menudo están desocupadas por mucho tiempo" (subrayados nuestros P.S.). En inglés la confusión es normal, por así decirlo, ya que un solo término (rent) designa tanto la renta como el alquiler: cuando la distinción es forzosa se habla, como por ejemplo en Tl 774 al verter este pasaje, de "house-rent" por un lado y por otro de "rent for the mere land". (Apuntemos aquí, entre paréntesis, que un enemigo encarnizado de lo que él denomina la "angliparla", Ricardo Alfaro, en su muy útil "Diccionario de anglicismos" adopta una actitud indebidamente tolerante respecto al uso de "renta" por alquiler. No deja de ser interesante, sin embargo, que los tres casos que aduce Alfaro sean otras tantas pruebas en contrario de su tesis, ya que en ninguno de ellos la palabra "renta" se aplica al pago por el uso de una simple casa.) 984.

[5] 40 "La pavimentación de las calles de Londres ha permitido que los propietarios de algunas rocas desnudas de la costa escocesa extrajesen una renta de un suelo pétreo que anteriormente era inútil en absoluto." {224} Adam Smith, libro I, capítulo XI, 2.

[6] Marx cita "Wealth of Nations". En la edición de Wakefield, Londres, 1835-39, el pasaje figura en la p. 33 del vol. 2 (cfr. ES, 8. p. 157). 984.

[b] Véase, en la presente edición, t. I, vol. 4, pp. 283-284.

[c] c De los extractos de deposiciones ante la Comisión Bancaria efectuados por Marx en las pp. 439-440 del manuscrito I, Engels sólo ha conservado estas declaraciones de Capps. (Véase R 1384/1.)

[7] Uno de los méritos de Rodbertus sobre cuyo importante trabajo acerca de la renta volveremos en el tomo IV {225} es el de haber desarrollado este punto. Sólo que comete el error de suponer, en primer término, que en el capital el aumento de la ganancia se expresa siempre también como aumento del capital, de modo que al acrecentarse la masa de las ganancias la relación permanecería constante. Sin embargo, esto es un error, pues al modificarse la composición del capital, a pesar de permanecer constante la explotación del trabajo, la tasa de ganancia puede aumentar precisamente porque el valor proporcional de la parte constante del capital disminuye en comparación con la parte variable. En segundo término comete el error de considerar esta relación entre la renta dineraria y una porción de terreno cuantitativamente determinada, de un acre, por ejemplo, como algo supuesto en general por la

economía clásica en sus investigaciones acerca del alza o la baja de la renta en general. Esto es nuevamente un error. La economía clásica siempre trata a la tasa de renta en la medida en que considera a la renta en su forma natural con referencia al producto; y en tanto la considera como renta dineraria, lo hace con referencia al capital adelantado, porque esas son, de hecho, las expresiones racionales.

[8] Este "importante trabajo de Rodbertus" es la tercera "carta" de sus "Sociale Briefe an von Kirchmann", Berlín, 1851. Nótese cómo Marx (¿o Engels?) sigue denominando "tomo IV" ("Buch IV") de "El capital" lo que hoy conocemos bajo el título empleado por Karl Kautsky, su primer editor: "Teorías del pluvialor". Marx dedica allí un gran espacio (véase MEW, t. XXVI, parte II. pp. 7-106. 120-122. 145-157 y pássim) a la discusión de las tesis de Rodbertus. 990.

[9] Georg Hegel, "Encyclopädie der philosophischen Wissenschaften im Grundrisse", parte 1, "Die Logik", en Werke, t. VI, Berlín, 1840, p. 404. 991.

[10] Acerca de la baja de los precios de la tierra con aumento de la renta, véase Passy.

[d] d En la 1ª edición, "Westminster Review".

[11] (TI) "The Edinburgh Review", t. LIV, agosto-diciembre de 1831, pp. 94-95. [Soho Square, en el barrio londinense del Soho, era a mediados del siglo XIX una zona residencial elegante.] 992.

[995]

CAPITULO XLVII

GÉNESIS DE LA RENTA CAPITALISTA

DE LA TIERRA

I) INTRODUCCION

[a]

Hay que comprender con claridad en qué consiste realmente la dificultad de examinar la renta de la tierra desde el punto de vista de la economía moderna, en cuanto expresión teórica del modo capitalista de producción. Incluso un gran número de escritores más recientes no lo han comprendido aún, tal como lo demuestra cada renovada tentativa de explicar "de nuevo" la renta de la tierra. En este caso, la novedad consiste casi siempre en la recaída en puntos de vista mucho ha superados. La dificultad no consiste en explicar en general el plusproducto engendrado por el capital agrícola y el plusvalor correspondiente a dicho plusproducto. Por el contrario, ese problema está resuelto en el análisis del plusvalor que todo capital productivo genera cualquiera que sea la esfera en la cual se halle invertido. La dificultad consiste en demostrar de dónde procede luego de la nivelación del plusvalor entre los diversos capitales para formar la ganancia media, la participación proporcional (según sus respectivas magnitudes proporcionales) en el plusvalor global generado por el capital social de todas las esferas de la producción sumadas, luego de esa nivelación, luego de haberse producido ya, [996] en apariencia, la distribución de todo el plusvalor existente para su distribución, de dónde procede entonces, decíamos, la parte aún excedente de ese plusvalor que, bajo la forma de renta, abona al terrateniente el capital invertido en el suelo. Dejando por completo al margen los motivos prácticos que incitaban a los economistas modernos, en cuanto voceros del capital industrial contra la propiedad del suelo, a investigar este problema motivos que indicaremos con mayor precisión en el capítulo relativo a la historia de la renta del suelo, la cuestión resultaba de interés decisivo para ellos, en cuanto teóricos. Admitir que el fenómeno de la renta para el capital invertido en la agricultura provenía de un efecto particular de la propia esfera de inversiones, de la propia corteza terrestre, en cuanto atributos propios de la misma, significaba renunciar al propio concepto del valor, es decir que implicaba renunciar a toda posibilidad de conocimiento científico en ese terreno. Inclusive la sencilla noción de que la renta se abona a partir del precio del producto agrícola cosa que ocurre incluso allí donde se la abona en forma natural, si es que el arrendatario ha de obtener su precio de producción demostraba el absurdo de explicar el excedente de ese precio por encima del precio de producción corriente, es decir la carestía relativa del producto agrícola, a partir del excedente de la productividad natural de la industria agrícola por encima de la productividad de los demás ramos de la industria; puesto que, a la inversa, cuanto más productivo sea el trabajo, tanto más barata será cada parte alícuota de su producto, porque tanto mayor es la masa de los valores de uso en los que se representa la misma cantidad de trabajo, y por tanto el mismo valor.

Por lo tanto, toda la dificultad en el análisis de la renta consistía en explicar el excedente de la ganancia agrícola por encima de la ganancia media, no el plusvalor, sino el plusvalor excedentario característico de esta esfera de la producción, es decir, tampoco el "producto neto", sino el excedente de ese producto neto por encima del producto neto de los restantes ramos de la industria. La propia ganancia media es un producto, una formación del proceso de la vida social que se desarrolla bajo condiciones históricas de producción muy determinadas, un producto que, como hemos visto, presupone una mediación muy minuciosa. Para poder hablar en general de un [997] excedente por encima de la ganancia media, esa propia ganancia media debe estar establecida como pauta y, tal como se da el caso en el modo capitalista de producción, como reguladora de la producción en general. Es decir que en formas de la sociedad en las que no es el capital el que lleva a cabo la función de forzar el plustrabajo y de adueñarse él mismo de todo el plusvalor en primera instancia, es decir allí donde el capital no se ha subsumido aún el trabajo social, o sólo lo ha hecho de modo esporádico, no es posible hablar en absoluto de renta en el sentido moderno, de la renta en cuanto excedente por encima de la ganancia media, es decir, por encima de la participación proporcional de todo capital individual en el plusvalor producido por el capital social global. Una prueba de la ingenuidad del señor Passy (véase más adelante), por ejemplo, es la de que ya habla de la renta en la sociedad primitiva como de un excedente por encima de la ganancia, por encima de una forma social históricamente determinada del plusvalor que, por consiguiente y según el señor

Passy, también puede existir casi sin sociedad alguna [1].

Para los economistas más antiguos, que apenas comenzaban con el análisis del modo capitalista de producción sin desarrollar aún en su época, el análisis de la renta o bien no ofrecía dificultad alguna o bien, en todo caso, presentaba dificultades de otra índole. Petty, Cantillon, y en general los escritores situados más cerca de la época feudal, suponen la renta de la tierra como la forma normal del plusvalor en general [2] [Richard Cantillon], "Essai sur la nature du commerce en général", Amsterdam, 1756. 997., mientras que la ganancia se funde para ellos indefinidamente con el salario, o a lo sumo se les aparece como una parte de ese plusvalor extorsionado por el capitalista al terrateniente. Por lo tanto, parten de una situación en la cual, en primer lugar, la población agrícola aún constituye la parte ampliamente predominante de la nación y en que, en segundo término, el terrateniente aparece aún como la persona que se apropia en primera instancia del trabajo excedentario de los productores directos por medio del monopolio de la propiedad de la tierra, es decir en que la propiedad del suelo aún aparece también como la condición primordial de la producción. Para ellos no podía existir aún una problemática que, a la inversa, desde el punto de vista del modo capitalista de producción, trata de averiguar cómo se las compone la propiedad de la tierra para sustraerle [998] nuevamente al capital una parte de ese plusvalor por éste producido (es decir, extorsionado al productor directo) y apropiado ya en primera instancia.

Para los fisiócratas, la dificultad ya es de otra índole. En su carácter de primeros intérpretes sistemáticos, de hecho, del capital, intentan analizar la naturaleza del plusvalor en general. Para ellos, el análisis coincide con el análisis de la renta, única forma en la cual, desde su punto de vista, existe el plusvalor. Por eso, a su juicio el capital que devenga renta o el agrícola es el único capital que genera plusvalor, y el trabajo agrícola puesto en movimiento por él es el único que pone plusvalor, es decir, en forma totalmente correcta desde el punto de vista capitalista, el único trabajo productivo. Consideran con toda justeza que la producción de plusvalor es lo decisivo. Al margen de otros méritos de los que nos ocuparemos en el tomo IV [b], tienen por lo pronto el gran mérito de retornar del capital comercial, que actúa únicamente en la esfera de la circulación, al capital productivo, en contraposición al sistema mercantilista, que con su grosero realismo constituye la economía vulgar propiamente dicha de aquella época, y cuyos intereses prácticos relegaron por completo a un plano secundario los inicios de un análisis científico por parte de Petty y sus continuadores. En la crítica del sistema mercantilista sólo se trata aquí, al pasar, acerca de sus puntos de vista relativos al capital y al plusvalor. Ya hemos señalado anteriormente [c] que el sistema monetarista proclama correctamente la producción para el mercado mundial y la transformación del producto en mercancía, y por ende en dinero, como supuesto y condición de la producción capitalista. En su continuación en el sistema mercantilista no decide ya la transformación del valor de las mercancías en dinero, sino la producción de plusvalor, pero desde el punto de vista no conceptual de la esfera de la circulación, y a la vez de tal suerte que ese plusvalor se representa en plusdinero, en excedente de la balanza comercial. Pero al propio tiempo, lo que caracteriza justamente a los interesados comerciantes y [999] fabricantes de aquel entonces, y que resulta adecuado al período de desarrollo capitalista que representan, es que en la transformación de las sociedades agrícolas feudales en industriales, y en la correspondiente lucha industrial entre las naciones en el mercado mundial, lo que importa es un desarrollo acelerado del capital, que no puede alcanzarse por lo que ha dado en llamarse la vía natural, sino por medios coercitivos. Hay una enorme diferencia entre que el capital nacional se transforme lenta y paulatinamente en capital industrial, o que esa transformación se acelere [d] mediante los impuestos con que gravan, a través de los aranceles proteccionistas, especialmente a terratenientes, medianos y pequeños campesinos y artesanos; mediante la expropiación acelerada de los productores directos autónomos, mediante la acumulación y concentración forzosamente aceleradas de los capitales; en suma, mediante un establecimiento acelerado de las condiciones del modo capitalista de producción. Ello constituye al mismo tiempo una enorme diferencia en la explotación capitalista e industrial de la fuerza productiva nacional natural. El carácter nacional del sistema mercantilista no es, por ello, una mera frase en boca de sus portavoces. Bajo el pretexto de ocuparse solamente de la riqueza de la nación y de los recursos del estado, de hecho declaran que los intereses de la clase capitalista y el enriquecimiento en general son el fin último de aquél, y proclaman la sociedad burguesa contra el antiguo estado supraterráneo. Pero al mismo tiempo existe la conciencia de que el desarrollo de los intereses del capital y de la clase capitalista, de la producción capitalista, se ha convertido en la base del poderío nacional y del predominio nacional en la sociedad moderna. Además, lo correcto en los fisiócratas es su tesis de que, en realidad, toda producción de plusvalor, y por

ende también todo desarrollo del capital se basan, con arreglo a sus fundamentos naturales, en la productividad del trabajo agrícola. Si los hombres no fuesen en absoluto capaces de producir, en una jornada laboral, mayor cantidad de medios de subsistencia es decir, en el sentido más estricto del término, más productos agrícolas de los que precisa cualquier trabajador para su propia reproducción, [1000] si el gasto diario de toda su fuerza de trabajo sólo bastase para producir los medios de subsistencia indispensables para sus necesidades individuales, no podría hablarse en absoluto de plusproducto ni de plusvalor. Una productividad del trabajo agrícola que exceda las necesidades individuales del trabajador es la base de toda sociedad, y ante todo la base de la producción capitalista, que libera de la producción de los medios de subsistencia directos a una parte siempre creciente de la sociedad, convirtiéndolos, como dice Steuart [3], en free hands [brazos libres] [e], tornándolos disponibles para la explotación en otras esferas.

Pero, ¿qué hemos de decir de los nuevos tratadistas de economía como Daire, Passy, etc., quienes en el ocaso de toda la economía clásica o, más aun, junto al lecho de muerte de la misma, repiten las ideas más primitivas acerca de las condiciones naturales del plustrabajo, y por ende del plusvalor en general, y con ello creen aportar algo novedoso y concluyente acerca de la renta de la tierra [4] Hippolyte Passy, "De la rente du sol", en "Dictionnaire de l'économie politique", t. II, París, 1854, p. 511. 1000., luego de que dicha renta ha sido desarrollada desde mucho tiempo atrás como una forma particular y una parte específica del plusvalor? Lo que caracteriza precisamente a la economía vulgar es que ésta repite lo que en determinada etapa ya superada del desarrollo fuera nuevo, original, profundo y justificado, en una época en la cual es chato, manido y erróneo. Con ello confiesa que ni siquiera tiene una noción acerca de los problemas que ocuparon a la economía clásica. Los confunde con cuestiones tales como sólo pudieron ser planteadas en un estadio inferior del desarrollo de la sociedad burguesa. Otro tanto ocurre con su manera incesante y complaciente de rumiar los principios fisiocráticos acerca del libre cambio. Dichos principios han perdido, desde muchísimo tiempo atrás, todo y cualquier interés teórico, por mucho que puedan interesar en la práctica a tal o cual estado.

En la economía natural propiamente dicha, en la que no entra o sólo entra una parte sumamente insignificante del producto agrícola en el proceso de circulación, e inclusive sólo una parte relativamente insignificante de la parte del producto que constituye el rédito del terrateniente [5] como ocurre, por ejemplo, en muchos latifundios de la antigua Roma, en las villas de Carlomagno [6] y, en [1001] mayor o menor grado (véase Vincard, "Histoire du travail") durante toda la Edad Media, el producto y el plusproducto de las grandes haciendas no constaba en modo alguno únicamente de los productos del trabajo agrícola. Abarcaba asimismo los productos del trabajo industrial. La artesanía domiciliaria y el trabajo manufacturero como actividades subsidiarias de la agricultura, que constituye la base, son la condición del modo de producción en el cual se funda esta economía natural, tanto de la Antigüedad y el Medioevo europeos como en la actualidad en la comunidad india, cuya organización tradicional no ha sido destruida aún. El modo capitalista de producción deroga por completo esta vinculación; es éste un proceso que, en gran escala, puede estudiarse particularmente durante el último tercio del siglo XVIII en Inglaterra. Mentalidades educadas en sociedades más o menos semif feudales, como la de Herrenschwand, por ejemplo, consideran, aun en las postrimerías del siglo XVIII, esta separación entre la agricultura y la manufactura como un alocado acto de temeridad social, como un modo de existencia incomprensiblemente arriesgado. E inclusive en las economías agrícolas de la Antigüedad que exhiben la mayor analogía con la agricultura capitalista, en Cartago y en Roma, la similitud es mayor con respecto a la economía de plantación que a la forma correspondiente al modo de explotación realmente capitalista [7]bis [8]. Durante la Antigüedad no se encuentra en la Italia continental una analogía formal una analogía formal que, sin embargo, también aparece en todos sus puntos esenciales como una ilusión para quien haya comprendido el modo capitalista de producción y que no descubra, por ejemplo como el señor Mommsen [9], el modo [1002] capitalista de producción en cualquier economía dineraria sino solamente acaso en Sicilia, porque ésta existía como país agrícola tributario de Roma, por lo cual la agricultura estaba fundamentalmente orientada hacia la exportación. Allí se encuentran arrendatarios en el sentido moderno del término.

Una concepción errónea acerca de la naturaleza de la renta se basa en la circunstancia de que, a partir de la economía natural de la Edad Media y en total contradicción con las condiciones del modo capitalista de producción, la renta en su forma natural [f] ha sido traída por arrastre a los tiempos modernos, en parte a través de los diezmos eclesiásticos, en parte como rareza, perpetuada por antiguos contratos. Ello suscita la apariencia de que la renta surgiría no del precio del producto agrícola, sino de su masa, en decir

no de las condiciones sociales, sino de la tierra. Ya hemos demostrado anteriormente que, pese a que el plusvalor se representa en un plusproducto, no se da la inversa, esto es, que un plusproducto, en el sentido de mero incremento en la masa del producto, represente un plusvalor. Puede representar un minusvalor. De lo contrario, la industria algodonera de 1860 debería representar un enorme plusvalor, en comparación con la de 1840, mientras que, por el contrario, bajó el precio del hilado. A consecuencia de una serie de malas cosechas la renta puede aumentar enormemente porque aumenta el precio de los cereales, pese a que ese plusvalor se presenta en una masa decreciente en términos absolutos de trigo, más caro. A la inversa, a causa de una serie de años fértiles puede disminuir la renta porque baja el precio, pese a que la renta reducida se presenta en una masa mayor de trigo, más barato. Por ahora sólo cabe consignar acerca de la renta en productos que la misma es una mera tradición, llegada de arrastre a partir de un modo de producción perimido, que pervive a la manera de una ruina y cuya contradicción con el modo capitalista de producción se revela en la circunstancia de que desapareció por sí sola de los contratos privados, y que allí donde pudo intervenir la legislación, como en el caso de los diezmos eclesiásticos en Inglaterra, [1003] fue removida violentamente por incongruente [10]. Pero en segundo lugar, allí donde persistió sobre la base del modo capitalista de producción, no era ni podía ser otra cosa que una expresión medievalmente disfrazada de la renta dineraria. Por ejemplo, el quarter de trigo está a 40 chelines. Una parte de ese quarter debe reponer el salario contenido en él y ser vendido para que sea posible desembolsarlo nuevamente; otra porción debe venderse para abonar la parte de los impuestos que corresponde al quarter. Allí donde se halla desarrollado el modo capitalista de producción, y con él la división del trabajo social, entran la propia simiente y una parte del abono como mercancías en la reproducción, en decir que hay que comprarlos para su reposición; y por lo tanto hay que vender otra parte del quarter para que suministre el dinero correspondiente. En la medida en que no es menester comprarlos realmente como mercancía, sino que se los extrae del propio producto in natura [en especie] y entran de nuevo como condiciones de producción en su reproducción cosa que ocurre no sólo en la agricultura, sino en muchos ramos de la producción que producen capital constante, entran en el cálculo, expresados en dinero de cuenta, y se deducen como partes constitutivas del precio de costo. El desgaste de la maquinaria y del capital fijo en general debe reponerse en dinero. Finalmente arribamos a la ganancia, que se calcula sobre la suma de estos costos, expresados en dinero o en dinero de cuenta. Esta ganancia se representa en una parte determinada del producto bruto, determinada por su precio. Y la parte luego restante configura la renta. Si la renta contractual en productos es mayor que este resto determinado por el precio, no constituye una renta, sino una deducción de la ganancia. Ya por esta sola posibilidad, la renta en productos que no obedece al precio del producto, es decir que puede ascender a más o menos que la renta real, y que por ello puede constituir no sólo una deducción de la ganancia, sino también de componentes de la reposición de capital, en una forma anticuada. De hecho, la renta en productos, en tanto sea una renta no por su nombre sino por su índole, está exclusivamente determinada por el excedente del precio del producto por encima de sus costos de producción. Sólo que supone esta magnitud variable como una constante. Pero es una idea muy reconfortante la de que el producto in natura alcance, [1004] en primer lugar, para alimentar a los obreros, luego para dejarle al arrendatario capitalista más alimento del que necesita, y que el excedente por encima de ello constituye la renta natural. Exactamente lo mismo que si un fabricante de telas estampadas de algodón fabrica 200.000 varas. Estas varas no sólo bastan para vestir a los obreros del fabricante, a su mujer y toda su descendencia, así como a él mismo, sino que, más aun, bastan para permitirle que quede tela para la venta y finalmente para pagar una inmensa renta en telas de algodón. ¡La cuestión es tan sencilla! Réstense los costos de producción de 200.000 varas de tela estampada de algodón, y tendrá que quedar un excedente de telas en calidad de renta. Deducir de 200.000 varas de tela de algodón, por ejemplo, los costos de producción de £ 10.000 sin conocer el precio de venta de esas telas, deducir de la tela dinero, es decir restar un valor de cambio a un valor de uso en cuanto tal, y luego determinar el excedente de las varas de tela por encima de las libras esterlinas, es, de hecho, una idea ingenua. Es peor que la cuadratura del círculo, la cual se basa, por lo menos, en el concepto de los límites en los cuales se confunden rectas y curvas. Pero es la receta del señor Passy: ¡hay que restar dinero de las telas de algodón antes de que ésta, en la mente o en la realidad, se hayan convertido en dinero! ¡El excedente lo constituye la renta, de la cual hay que apoderarse, sin embargo, naturaliter [en especie] (véase, por ejemplo, Karl Arnd [11]), y no por medio de diabluras "sofísticas"! En esta necesidad, en sustraer a tantas o cuantas fanegas de trigo al precio de producción, en restar a una medida cúbica cierta suma de dinero, desemboca toda esta restauración de la renta en especie.

II) La renta en trabajo

[g]

Si se considera la renta del suelo en su forma más simple, la de la renta en trabajo [h] en la cual el productor directo labora durante una parte de la semana con instrumentos de trabajo que le pertenecen de hecho o jurídicamente (arado, bestias de labor, etc.), atendiendo el suelo [1005] que le pertenece de hecho, y los restantes días de la semana en la propiedad del señor, para éste y en forma gratuita la cuestión aún está aquí totalmente clara, ya que en este caso renta y plusvalor son idénticos. La renta, y no la ganancia, es la forma en la que se expresa aquí el plustrabajo impago [i]. La medida en que el trabajador (self-sustaining serf [siervo autosuficiente]) puede ganar aquí un excedente por encima de sus medios de subsistencia imprescindibles, es decir un excedente por encima de lo que en el modo capitalista de producción denominaríamos el salario, depende, bajo circunstancias en lo demás constantes, de la proporción en que se divide su tiempo de trabajo en tiempo de trabajo para sí mismo y en tiempo de prestación personal servil para el señor. Este excedente por encima de los medios de subsistencia más indispensables, el germen de lo que aparece en el modo capitalista de producción como ganancia, está por consiguiente determinado en su totalidad por el nivel de la renta del suelo, que en este caso no sólo es plustrabajo directamente impago, sino que también aparece como tal; plustrabajo impago para el "propietario" de las condiciones de producción, que coinciden aquí con el suelo y que, en la medida en que se diferencien de él, sólo cuentan como accesorios del mismo. El hecho de que el producto de quien efectúa la prestación servil deba bastar, en este caso, para reponer sus condiciones de trabajo además de su sustento, es una circunstancia que permanece invariable en todos los modos de producción, ya que no es resultado de su forma específica, sino una condición natural de cualquier trabajo continuo y reproductivo en general, de toda producción continua, que siempre es, al mismo tiempo, reproducción, es decir también reproducción de sus propias condiciones operantes. Además está claro que en todas las formas en las que el trabajador directo sigue siendo "poseedor" de los medios de producción necesarios para la de sus propios medios de subsistencia y sus condiciones de trabajo, la relación de propiedad debe manifestarse al mismo tiempo como relación directa de dominación y servidumbre, con lo que el [1006] productor directo aparecerá como carente de libertad; carencia ésta de libertad que podrá atenuarse desde la servidumbre [Leibeigenschaft] con prestaciones personales hasta la mera obligación tributaria. Con arreglo a uestro supuesto, en este caso el productor directo se encuentra en posesión de sus propios medios de producción, de las condiciones objetivas de trabajo necesarias para llevar a cabo el trabajo y para la producción de sus medios de subsistencia; desarrolla de manera autónoma su agricultura, así como la industria domiciliaria rural vinculada con ella. Esa autonomía no queda abolida por el hecho de que, como sucede por ejemplo en la India, esos pequeños campesinos formen entre sí una comunidad de producción más o menos resultante de un proceso natural, puesto que en este caso sólo se trata de la autonomía con respecto al propietario nominal de la tierra. En estas condiciones, sólo es posible arrancarles el plustrabajo para el terrateniente nominal mediante una coerción extraeconómica, sea cual fuere la forma que ésta asuma [12] [13]. Lo que la diferencia de la economía esclavista o de plantación es que en ésta el esclavo trabaja con condiciones de producción ajenas, y no en forma autónoma. Por lo tanto, son necesarias relaciones de dependencia personal, la carencia de libertad personal, cualquiera que sea su grado, y el hallarse ligado a la tierra en cuanto accesorio de la misma, la servidumbre de la gleba [Hörigkeit] en el sentido propio del término [14]. Si no es el terrateniente privado sino, como sucede en Asia, el estado quien los enfrenta directamente como terrateniente y a la vez como soberano, entonces coinciden la renta y el impuesto o, mejor dicho, no existe entonces ningún impuesto que difiera de esta forma de la renta de la tierra. En estas circunstancias, la relación de dependencia, tanto en lo político como en lo económico no necesita poseer ninguna forma más dura que la que le es común a cualquier condición de súbditos con respecto a ese estado. El estado en este caso, es el supremo terrateniente. La soberanía es aquí la propiedad del suelo concentrada en escala nacional. Pero en cambio no existe la propiedad privada de la tierra, aunque si la posesión y usufructo, tanto privados como comunitarios del suelo.

[1007] La forma económica específica en la que se le extrae el plustrabajo impago al productor directo determina la relación de dominación y servidumbre, tal como ésta surge directamente de la propia producción y a su vez reacciona en forma determinante sobre ella. Pero en esto se funda toda la configuración de la entidad comunitaria económica, emanada de las propias relaciones de producción, y por ende, al mismo tiempo, su figura política específica. En todos los casos es la relación directa entre los propietarios de las condiciones de producción y los productores directos relación ésta cuya forma eventual siempre corresponde naturalmente a determinada fase de desarrollo del modo de trabajo y, por

ende, a su fuerza productiva social donde encontraremos el secreto más íntimo, el fundamento oculto de toda la estructura social, y por consiguiente también de la forma política que presenta la relación de soberanía y dependencia, en suma, de la forma específica del estado existente en cada caso. Esto no impide que la misma base económica la misma con arreglo a las condiciones principales, en virtud de incontables diferentes circunstancias empíricas, condiciones naturales, relaciones raciales, influencias históricas operantes desde el exterior, etc., pueda presentar infinitas variaciones y matices en sus manifestaciones, las que sólo resultan comprensibles mediante el análisis de estas circunstancias empíricamente dadas.

Con respecto a la renta en trabajo la forma más simple y primitiva de la renta se comprende con nitidez lo siguiente: la renta es aquí la forma originaria del plusvalor y coincide con él. Pero además, en este caso la coincidencia del plusvalor con el trabajo ajeno impago no requiere análisis alguno, ya que aún existe en su forma visible y palpable, pues el trabajo del productor directo para el mismo todavía se halla espacial y temporalmente separado de su trabajo para el señor, y este último trabajo se manifiesta directamente en la forma brutal del trabajo forzoso para un tercero. Del mismo modo, el "atributo" del suelo en el sentido de arrojar una renta se halla reducido aquí a un manifiesto secreto a voces, pues a la naturaleza que proporciona la renta pertenece asimismo la fuerza de trabajo humana encadenada a la tierra, y también la relación de propiedad que obliga al poseedor de esa fuerza de trabajo a aplicarla y esforzarla por encima de [1008] la medida que se requeriría para la satisfacción de sus propias necesidades insoslayables. La renta consiste directamente en la apropiación, por parte del terrateniente, de este gasto excedentario en materia de fuerza de trabajo, pues el productor directo no le abona otra renta que ésa. Aquí, donde no sólo son idénticos el plusvalor y la renta, sino que el plusvalor aún posee manifiestamente la forma de plustrabajo, resultan también palmarias las condiciones o limitaciones naturales de la renta, porque lo son las del plustrabajo en general. El productor directo debe 1) poseer suficiente fuerza de trabajo y 2) las condiciones naturales de su trabajo, es decir, en primera instancia, las de la tierra cultivada, deben ser suficientemente fértiles, en una palabra, la productividad natural de su trabajo debe ser suficientemente grande como para que le quede la posibilidad de trabajo excedentario por encima del trabajo necesario para la satisfacción de sus propias necesidades insoslayables. Esta posibilidad no crea la renta, cosa que sólo hace la coerción, que convierte la posibilidad en una realidad. Pero la propia posibilidad está ligada a condiciones naturales subjetivas y objetivas. Tampoco en esto hay nada de misterioso. Si la fuerza de trabajo es pequeña y las condiciones naturales del trabajo son precarias, el plustrabajo será de escasa cuantía, pero en tal caso lo serán también, por una parte, las necesidades de los productores, y por la otra el número relativo de explotadores del plustrabajo, y finalmente el plusproducto en el que se concreta este plustrabajo poco rendidor para este número más reducido de propietarios explotadores.

Por último, en la renta en trabajo resulta por sí solo que, bajo circunstancias en lo demás constantes, dependerá total y absolutamente del volumen relativo del plustrabajo o de la prestación personal servil en qué medida el productor directo será capaz de mejorar su propia situación de enriquecerse, de generar un excedente por encima de los medios de subsistencia imprescindibles o, si hemos de anticipar al modo de expresión capitalista, si puede producir o de ser así, en qué medida alguna ganancia para sí mismo, es decir un excedente por encima de su salario, producido por él mismo. En este caso la renta es la forma normal, que todo lo absorbe, digamos que legítima, del plustrabajo; y muy lejos de ser un excedente por encima de la ganancia, esto es, aquí por encima [1009] de cualquier otro excedente que sobrepase al salario, bajo circunstancias en lo demás constantes no sólo el volumen de semejante ganancia, sino inclusive su existencia dependerán del volumen de la renta, es decir del plustrabajo que debe efectuarse obligadamente para el propietario.

Puesto que el productor directo no es propietario, sino solamente poseedor, y en los hechos, todo su plustrabajo pertenece de jure al terrateniente, algunos historiadores han manifestado su extrañeza acerca de que bajo tales condiciones pudiera darse un desarrollo independiente de patrimonio y relativamente hablando de riqueza por parte de los individuos sujetos a prestaciones personales o siervos. No obstante, está claro que en las situaciones naturales y no desarrolladas en las que se basa esta relación de producción social y el modo de producción correspondiente a ella, la tradición debe desempeñar un papel dominante. Además está clara que aquí, como siempre, a la parte dominante de la sociedad le interesa santificar lo existente confiriéndole el carácter de ley y fijar como legales sus barreras, dadas por el uso y la tradición. Prescindiendo de todo lo demás, por otra parte esto se produce para sí solo apenas la reproducción constante de la base de las condiciones imperantes, de la relación en la que se basa, asume con el correr del tiempo una forma regulada y ordenada; y esta regla y esta orden son, de por sí, un factor

imprescindible de cualquier modo de producción que pretenda asumir solidez social e independencia del mero azar o de la arbitrariedad. Esa regla y ese orden son precisamente, la forma en que se consolida socialmente esa modo da producción, y por ende de su emancipación relativa con respecto a la mera arbitrariedad o al mero azar. Alcanza esta forma, en el caso de situaciones de estancamiento tanto del proceso de producción como de las relaciones sociales correspondientes a él, por la mera reproducción reiterada de sí mismo. Si dicha reproducción ha durado un tiempo, se consolida como costumbre y tradición, y termina por ser consagrada en calidad de ley expresa. Pero puesto que la forma de ese plustrabajo la prestación personal servil se basa en la falta de desarrollo de todas las fuerzas productivas sociales del trabajo, en la tosquedad del propio modo de trabajo, debe restar, naturalmente, una parte alícuota mucho menor del trabajo global de los productores directos que en modos de producción desarrollados, y en especial [1010] que en la producción capitalista. Supongamos, por ejemplo, que la prestación personal servil para el señor haya sido originariamente de dos días por semana. De ese modo quedan fijados esos dos días de prestación personal, constituyen una magnitud constante, legalmente regulada por la ley escrita o consuetudinaria. Pero la productividad de los restantes días de la semana de los que dispone el propio productor directo es una magnitud variable, que debe desarrollarse en el curso de su experiencia, exactamente de la misma manera que las nuevas necesidades cuyo conocimiento adquiere, y exactamente del mismo modo que la expansión del mercado para su producto y la creciente seguridad con qu dispone de esa parte de su fuerza de trabajo, lo acicatearán para que despliegue en mayor grado su fuerza de trabajo, no debiendo olvidarse que el empleo de esa fuerza no se limita en modo alguno a la agricultura, sino que incluye la industria domiciliaria rural. Aquí esta dada la posibilidad de cierto desarrollo económico, naturalmente dependiente de las circunstancias favorables, del carácter racial innato, etc.

III) La renta en productos

[j]

La transformación de la renta en trabajo en la renta en productos no altera en absoluto, económicamente hablando, la esencia de la renta de la tierra. La misma consiste, en las formas que aquí consideramos, en que es la única forma imperante y normal del plusvalor o del plustrabajo; lo cual, a su vez, se expresa diciendo que es el único plustrabajo o el único plusproducto que el productor directo, que se halla en posesión de las condiciones de trabajo necesarias para su propia reproducción, debe entregar al propietario de la condición de trabajo que en esas condiciones sociales todo lo engloba, o sea del suelo; y que, por otra parte, es sólo la tierra la que lo enfrenta como una condición de trabajo que se encuentra en propiedad ajena, que se ha vuelto autónoma frente a él y está personificada en el terrateniente. En la medida en que la renta en productos es la forma dominante y más desarrollada de la renta del suelo, aún se encuentra acompañada siempre, por lo demás, y en mayor o menor grado, por supervivencias [1011] de la forma anterior, es decir de la renta que debe entregarse directamente en trabajo, o sea de la prestación personal servil, y ello tanto si el terrateniente es una persona privada o el estado. La renta en productos supone un nivel cultural superior del productor directo, es decir una fase de desarrollo superior de su trabajo y de la sociedad en general; y se diferencia de la forma precedente por el hecho de que el plustrabajo ya no debe ejecutarse en su figura natural, y por lo tanto tampoco ya bajo la vigilancia y coerción directas del terrateniente o sus representantes, sino que el productor directo, impulsado por el poder de las condiciones imperantes en lugar de serlo por la coerción directa, y por las disposiciones legales y no por el látigo, debe efectuarlo bajo su propia responsabilidad. La plusproducción, en el sentido de producción por encima de las necesidades indispensables del productor directo y dentro del campo de producción que le pertenece de hecho a él mismo, del suelo explotado por él mismo, en lugar de efectuarse, como antes, en la finca señorial, situada fuera y junto a su propia tierra, se ha convertido aquí ya en una regla que se comprende de suyo. En este aspecto, el productor directo dispone en mayor o menor grado del empleo de todo su tiempo de trabajo, pese a que, como antes, una parte de ese tiempo de trabajo originariamente, en forma aproximada, toda la parte excedentaria del mismo pertenece gratis al terrateniente; sólo que éste ya no lo recibe directamente en su propia forma natural, sino en la forma natural del producto en el cual se realiza. La enojosa interrupción ocasionada por el trabajo para el terrateniente, y que según la reglamentación de la prestación personal servil interviene en forma más o menos perturbadora (véase tomo I, capítulo VIII, 2: Fabricante y boyardo) [k] desaparece cuando la renta en producto es pura, o si por lo menos se halla reducida a pocos y breves intervalos en el año durante los cuales persisten ciertas prestaciones personales además de la renta en productos. El trabajo del productor para sí mismo y su trabajo para el terrateniente ya no se hallan ostensiblemente separados en el tiempo y el espacio. Esta renta en productos, en su forma pura pese a que sus vestigios puedan arrastrar [1012] una

existencia ruinoso a través de modos y relaciones de producción más desarrollados sigue presuponiendo la economía natural, es decir que las condiciones económicas se engendran en su totalidad o cuando menos en su parte inmensamente mayor en la propia economía, reponiéndose y reproduciéndose de manera directa a partir del producto bruto de la misma. Presupone además la unificación de la industria domiciliaria rural con la agricultura; el plusproducto, que constituye la renta, es el producto de esta labor familiar agrícola-industrial unificada, sin que tenga importancia si, tal como ocurría a menudo en la Edad Media, la renta en productos engloba mayor o menor cantidad de productos industriales o si sólo se la tributa en la forma de producto agrícola propiamente dicho. Bajo esta forma de la renta, no es necesario que la renta en productos, en la cual se representa el plustrabajo, agote en modo alguno todo el trabajo excedentario de la familia rural. Por el contrario, en comparación con lo que ocurre en el caso de la renta en trabajo, se le da al productor mucho mayor libertad de movimientos para lograr tiempo con vistas al trabajo excedentario cuyo producto le pertenece a él mismo, exactamente de la misma manera que el producto de su trabajo que satisface sus necesidades más indispensables. Asimismo, con esta forma aparecerán diferencias mayores en la situación económica de los distintos productores directos. Por lo menos existe la posibilidad de ello, y la posibilidad de que ese productor directo haya adquirido los medios para explotar él mismo, a su vez, trabajo ajeno en forma directa. Pero esto no nos concierne aquí, donde tenemos que vérnoslas con la forma pura de la renta en productos; del mismo modo que no podemos entrar a considerar en absoluto las infinitamente diferentes combinaciones en que pueden unirse, adulterarse y amalgamarse las diversas formas de la renta. A causa de la forma de la renta en productos, ligada a determinado tipo de producto y de la producción misma, a causa de la combinación de agricultura e industria domiciliaria que le es imprescindible, a causa de la autosuficiencia casi completa que adquiere la familia campesina en razón de ello, a causa de su independencia con respecto al mercado y al movimiento de la producción y de la historia de la parte de la sociedad situada fuera de ella, en suma, a causa del carácter de la economía natural en general, esta forma es [1013] sumamente apropiada para proporcionar la base de situaciones sociales estacionarias tales como las que vemos ejemplo, en Asia. Aquí, como en la forma anterior de la renta en trabajo, la renta de la tierra es la forma normal del plusvalor, y por ende del plustrabajo, es decir de todo el trabajo excedentario que el productor directo debe proporcionar en forma gratuita, esto es, de hecho, coercitivamente pese a que esa coerción no lo enfrente ya en la antigua forma brutal al propietario de su condición de trabajo más esencial: el suelo. La ganancia si denominamos así, adelantándonos indebidamente, la fracción del excedente de su trabajo por encima del trabajo necesario del que se apropia él mismo dista tanto de determinar la renta en productos, que, por el contrario, crece a sus espaldas y tiene su límite natural en el volumen de la renta en productos. Ésta puede poseer una cuantía que ponga seriamente en peligro la reproducción de las condiciones de trabajo, de los propios medios de producción, que imposibilite en mayor o menor grado la ampliación de la producción y que reduzca a los productores directos al mínimo físico de medios de subsistencia. Este caso se da, en especial, cuando una nación comercial conquistadora se encuentra con esta forma y la explota, como ocurre, por ejemplo, con los ingleses en la India.

IV) La Renta dineraria

[1]

Entendemos aquí por renta en dinero a diferencia de la renta del suelo, comercial o industrial, basada en el modo capitalista de producción, que sólo constituye un excedente por encima de la ganancia media la renta emanada de una mera trasmutación formal de la renta en productos, del mismo modo que esta misma era sólo la renta en trabajo transformada. En este caso, el productor directo debe abonarle a su terrateniente (independientemente de que éste sea el estado o un particular) el precio del producto en lugar del producto mismo. Por consiguiente ya no basta un excedente del producto en su forma natural, sino que debe ser convertido de esta forma natural a la forma dineraria. Pese a que el productor directo [1014] prosigue produciendo personalmente cuando menos la mayor parte de sus medios de subsistencia, debe transformar ahora una parte de su producto en mercancía, debe producirlo como mercancía. En consecuencia, el carácter de todo el modo de producción se modifica en mayor o menor grado. Dicho modo de producción pierde su independencia, su separación con respecto al contexto social. Se torna decisiva la relación de los costos de producción, en los que entran ahora mayor o menor cantidad de desembolsos de dinero; en todo caso se torna decisivo el excedente de la parte del producto bruto destinada a ser convertido en dinero por encima de la parte destinada a servir nuevamente, por un lado, como medio de reproducción, y por el otro, como medio directo de subsistencia. No obstante, la base de esta clase de renta, a pesar de acercarse a su disolución, sigue siendo la misma que en la renta en productos que constituye el punto de partida. El productor directo sigue siendo, como antes, poseedor

hereditario o, de alguna otra manera, tradicional del suelo, y quien debe tributarle al terrateniente, en cuanto propietario de la tierra, de su condición de trabajo más esencial, un trabajo forzado excedentario, es decir, trabajo impago, efectuado sin equivalente, en la forma de plusproducto transformado en dinero. La propiedad de las condiciones de trabajo diferentes del suelo aperos de labranza y demás bienes muebles se transforma, ya en las formas primitivas, primeramente de hecho y luego también de derecho, en propiedad de los productores directos, y ello se presupone en mayor medida aun para la forma de la renta dineraria. La transformación de la renta en productos e la renta dineraria, que ocurre primeramente en forma esporádica, y luego en una escala más o menos nacional, presupone ya un desarrollo relativamente considerable del comercio, de la industria urbana, de la producción mercantil en general y, por ende, de la circulación dineraria. Presupone además un precio de mercado para los productos, y que los mismos se vendan, en mayor o menor grado, aproximadamente a su valor, caso que de ningún modo tiene por qué darse en las formas anteriores. En el este de Europa, en parte, aún podemos ver con nuestros propios ojos el curso de esta transformación. Diversos intentos fallidos, bajo el Imperio Romano, de esta transformación y recaídas en la renta en especie, luego de haberse pretendido transformar, en [1015] general, en renta dineraria cuando menos la parte de esa renta existente como impuesto estatal, atestiguan lo poco practicable que es esta transformación sin la existencia de un desarrollo determinado de la fuerza productiva social del trabajo. La misma dificultad de transición presenta en Francia, por ejemplo, antes de la Revolución, la confusión y adulteración de la renta dineraria por supervivencias de sus formas precedentes.

Pero la renta dineraria, en cuanto forma trasmutada de la renta en productos, y en contraposición a ella, es la última forma, y al mismo tiempo la forma de la disolución del tipo de renta que hemos considerado hasta aquí, es decir de la renta de la tierra en cuanto forma normal del plusvalor y del plustrabajo impago que se debe efectuar para el propietario de las condiciones de producción. En su forma pura, esta renta al igual que la renta en trabajo y en productos no constituye un excedente por encima de la ganancia. La absorbe, por definición. En la medida en que surge de hecho como una parte peculiar del trabajo excedentario junto con éste, la renta dineraria, al igual que la renta en sus formas anteriores, sigue siendo la limitación normal de esta ganancia embrionaria, que sólo puede desarrollarse en proporción a la posibilidad de explotación, sea de trabajo excedentario propio o de trabajo ajeno, remanente luego de tributar el plustrabajo representado en la renta dineraria. Si realmente se origina una ganancia junto a esta renta, no será entonces la ganancia la limitación de la renta, sino que, a la inversa, la renta será la limitación de la ganancia. Pero como ya hemos dicho, la renta dineraria es al mismo tiempo la forma de disolución de la renta considerada hasta el presente, coincidente prima facie con el plusvalor y el plustrabajo, de la renta de la tierra en cuanto forma normal y predominante del plusvalor.

En su desarrollo ulterior, la renta dineraria debe conducir prescindiendo de todas las formas intermedias, como por ejemplo la del arrendatario pequeñocampesino a la transformación del suelo en propiedad campesina libre o a la forma del modo capitalista de producción, a la renta que abona el arrendatario capitalista.

Con la renta dineraria se transforma necesariamente la relación tradicional del derecho consuetudinario entre el [1016] campesino sujeto a prestaciones, que posee y labora una parte de la tierra, y el terrateniente, en una relación dineraria pura, contractual, determinada según reglas fijamente establecidas del derecho positivo. En consecuencia, el poseedor que cultiva se convierte, en la práctica, en mero arrendatario. Esta transformación se utiliza, por una parte, y bajo condiciones generales de producción apropiadas por lo demás, para expropiar poco a poco a los antiguos poseedores campesinos y reemplazarlos por un arrendatario capitalista; de otra parte, conduce a la redención del poseedor de hasta este momento respecto a su obligación de tributar renta y a su transformación en campesino independiente, con plena propiedad de la tierra que cultiva. La transformación de la renta en especie en la renta dineraria, además, no sólo es necesariamente acompañada, sino incluso precedida por la formación de una clase de jornaleros desposeídos que se alquilan por dinero. Durante su período de surgimiento, en el cual esta nueva clase aparece tan sólo en forma esporádica, se habrá desarrollado por ello, de manera necesaria, entre los campesinos sujetos al pago de rentas y que se hallan en mejor situación, el hábito de explotar jornaleros agrícolas por cuenta propia, exactamente de la misma manera como, ya en la época feudal, los campesinos siervos más acaudalados tenían, a su vez, siervos. Así se desarrolla paso a paso entre ellos la posibilidad de acumular cierto patrimonio y de transformarse ellos mismos en futuros capitalistas. Entre los propios antiguos poseedores del suelo, que lo cultivaban personalmente, se genera así un semillero de arrendatarios capitalistas, cuyo desarrollo está condicionado por el desenvolvimiento general de la producción capitalista fuera del campo mismo y que crece con especial celeridad si, tal

como ocurrió en Inglaterra en el siglo XVI, acuden en su auxilio circunstancias particularmente favorables como la progresiva desvalorización del dinero, que se operó por aquel entonces, la cual, en el caso de los tradicionales contratos de arrendamiento a largo plazo, hizo que los arrendatarios se enriqueciesen a expensas de los terratenientes.

Además, tan pronto como la renta adopta la forma de la renta dineraria, y por ende la relación entre el campesino que abona renta y el terrateniente asume la forma de una relación contractual transformación esta [1017] que, en general, sólo es posible en caso de un nivel relativo dado de desarrollo del mercado mundial, del comercio y de la manufactura, también interviene necesariamente el arrendamiento del suelo a capitalistas que hasta el momento se hallaban fuera de los marcos rurales, y que ahora transfieren al campo y a la agricultura capital adquirido en el medio urbano y los métodos de producción capitalistas ya desarrollados en las ciudades, la confección del producto en cuanto mera mercancía y en cuanto simple medio para la apropiación de plusvalor. Esta forma sólo puede convertirse en regla general en aquellos países que cuando se opera la transición del modo feudal de producción al capitalista, dominan el mercado mundial. Con la interpolación del arrendatario capitalista entre el terrateniente y el agricultor que trabaja realmente, quedan rotas todas las relaciones emanadas del antiguo modo rural de producción. El arrendatario se convierte en el verdadero comandante de esos trabajadores agrícolas y en el explotador real de su plustrabajo, mientras que el terrateniente sólo se encuentra ya en relación directa más exactamente, en una mera relación dineraria y contractual con ese arrendatario capitalista. De ese modo se transforma también la naturaleza de la renta, no sólo en forma efectiva y casual, cosa que en parte ya ocurría bajo las formas anteriores, sino normalmente, en su forma reconocida predominante. De forma normal del plusvalor y del plustrabajo desciende a excedente de ese plustrabajo por encima de la parte del mismo de la cual se apropia el capitalista explotador bajo la forma de la ganancia; del mismo modo ahora éste extrae directamente todo el plustrabajo la ganancia y el excedente por encima de la ganancia, percibe en la forma del plusproducto total y en esa forma lo convierte en dinero. Ya sólo queda una parte excedentaria de este plusvalor extraído por él, en virtud de su capital y por explotación directa de los obreros rurales, que cede como renta al terrateniente. Lo mucho o lo poco que le cede se halla determinado, término medio, como límite, por la ganancia media que arroja el capital en las esferas no agrícolas de la producción, y por los precios de producción no agrícolas que esa ganancia media regula. Por consiguiente, de forma normal del plusvalor y de plustrabajo, la renta se ha convertido ahora en un excedente peculiar de esta esfera particular de la producción [1017] la esfera agrícola, en un excedente por encima de la parte del plustrabajo que el capital reclama como perteneciéndole de antemano y normaliter [normalmente]. En lugar de la renta es ahora la ganancia la que se ha convertido en forma normal del plusvalor, y la renta ya sólo cuenta como una forma, autonomizada bajo circunstancias especiales, no del plusvalor en general, sino de una ramificación determinada del mismo: de la plusganancia. No es necesario profundizar en la consideración de cómo a esta transformación corresponde una paulatina transformación en el propio modo de producción. Ello ya se desprende del hecho de que lo normal para este arrendatario capitalista es producir el producto agrícola como mercancía, y que, mientras que antes sólo el excedente por encima de sus medios de subsistencia se transformaba en mercancía, ahora sólo una parte relativamente evanescente de esas mercancías se convierte directamente en medios de subsistencia para él. Ya no es el campo sino el capital el que ha subsumido directamente el trabajo agrícola a su propio dominio y a su productividad.

La ganancia media y el precio de producción que ésta regula se forman fuera de las condiciones del campo, dentro del círculo del comercio urbano y de la manufactura. La ganancia del campesino obligado a abonar renta no entra en ello en función compensadora, pues su relación con el terrateniente no es de orden capitalista. En la medida en que obtiene ganancias, es decir en que realiza un excedente por encima de sus medios de subsistencia necesarios tanto mediante su propio trabajo como por la explotación de trabajo ajeno ello ocurre a espaldas de la relación normal y, bajo circunstancias en lo demás iguales, sin que el nivel de dicha ganancia determine la renta, la cual, en cuanto límite de esa ganancia, es, a la inversa, la que la determina. La elevada tasa de ganancia en la Edad Media no sólo se debe a la baja composición del capital, en el cual predomina el elemento variable, desembolsado en salarios. Se debe a las estafas perpetradas en el campo, a la apropiación de una parte de la renta del terrateniente y de los ingresos de sus vasallos. Así como, en la Edad Media, el campo explota políticamente a la ciudad en todos aquellos lugares donde el feudalismo no ha sido quebrantado en virtud de un desarrollo urbano excepcional, como en Italia, así también la ciudad explota al [1019] campo en el aspecto económico, por doquier y sin excepciones, mediante sus precios monopólicos, su sistema impositivo, su sistema corporativo, su fraude comercial directo y su usura.

Podría pensarse que el mero ingreso del arrendatario capitalista a la producción agrícola suministra la prueba de que el precio de los productos del agro, que desde siempre abonaron una renta en tal o cual forma, debe estar situado cuando menos en la época de ese ingreso por encima de los precios de producción de la manufactura; sea porque aquel precio alcanza el nivel de un precio monopolístico, sea porque ha aumentado hasta alcanzar el valor de los productos agrícolas, el cual se halla, de hecho, por encima del precio de producción regulado por la ganancia media. Pues de lo contrario sería imposible que el arrendatario capitalista, dados los precios preexistentes de los productos agrícolas pudiese realizar primeramente la ganancia media a partir del precio de esos productos, y luego pagar aún, a partir del mismo precio, un excedente por encima de esa ganancia bajo la forma de la renta. Según esto podría concluirse que la tasa general de ganancia, que determina el arrendatario capitalista en su contrato con el terrateniente, se formó sin inclusión de la renta, y que por ello, no bien entra en la producción agrícola, regulándola, se encuentra ya con ese excedente y lo abona al terrateniente. Es de este modo tradicional como explica esta cuestión, por ejemplo, el señor Rodbertus. Sin embargo:

Primero. Este ingreso del capital como poder autónomo y dominante en la agricultura no se produce de una sola vez y en forma general, sino paulatinamente y en ramos particulares de la producción. Al principio no afecta a la agricultura propiamente dicha, sino a ramos de la producción como la ganadería, en especial la cría del ganado ovino, cuyo producto principal, la lana, con el ascenso de la industria ofrece al principio un constante excedente del precio de mercado por encima del precio de producción, cosa que luego se compensa. Tal lo ocurrido en Inglaterra durante el siglo XVI.

Segundo. Puesto que esta producción capitalista sólo aparece, en un principio, en forma esporádica, no es [1020] posible alegar nada en contra de la suposición de que, en primera instancia, sólo se apodera de grupos de tierras tales que, como consecuencia de su fertilidad específica o de una ubicación especialmente favorable, pueden pagar, en general, una renta diferencial.

Tercero. Suponiendo inclusive que en los comienzos de este modo de producción, que de hecho presupone una gravitación creciente de la demanda urbana, los precios del producto agrícola se hallasen por encima del precio de producción, tal como ocurría, por ejemplo y sin duda alguna, en la Inglaterra del último tercio del siglo XVII, en tal caso, apenas este modo de producción haya logrado zafar hasta cierto punto de la mera subsunción de la agricultura al capital, y no bien se haya verificado el mejoramiento de la agricultura y la disminución de los costos de producción, todo lo cual está necesariamente vinculado con el desarrollo de dicho modo de producción, se operaría una nivelación en virtud de una reacción, de una baja en el precio de los productos agrícolas, tal como ocurrió en Inglaterra durante la primera mitad del siglo XVIII.

Por consiguiente, no es posible explicar la renta por esta vía tradicional, como un excedente por encima de la ganancia media. Sean cuales fueren las circunstancias históricamente preexistentes bajo las cuales pueda aparecer en primera instancia, una vez que la renta ha echado raíces ya sólo puede tener lugar bajo las condiciones modernas anteriormente desarrolladas.

Por último cabe señalar aún, respecto a la transformación de la renta en productos en la renta dineraria, que con ella la renta capitalizada el precio del suelo y por ende la enajenabilidad y enajenación del mismo se convierten en un factor esencial, y que de esta suerte no sólo el sujeto anteriormente obligado a abonar una renta puede transformarse en propietario campesino independiente, sino que también poseedores de dinero urbanos y otros pueden comprar propiedades para arrendarlas tanto a campesinos como a capitalistas, y disfrutar de la renta como de una forma del interés de su capital así invertido; que también esta circunstancia ayuda a fomentar la transformación del modo anterior de explotación, de la relación entre propietario y agricultor real, y de la propia renta.

[1021]

V) El régimen de aparcería y la propiedad

parcelaria campesina

[m]

Hemos llegado aquí al cabo de nuestra serie de desarrollos acerca de la renta.

En todas estas formas de renta de la tierra renta en trabajo, renta en productos, renta dineraria (en cuanto forma meramente trasmutada de la renta en productos) siempre se presupone a quien abona la renta como el poseedor y cultivador real de la tierra, y cuyo plustrabajo impago pasa directamente a manos del terrateniente. Inclusive en la última forma, la de la renta en dinero en tanto ésta sea pura, es decir mera forma trasmutada de la renta en productos ello no sólo es posible, sino que se da en forma efectiva. Como forma de transición entre la forma originaria de la renta y la renta capitalista puede considerarse al

sistema de aparcería o medianería, en el que el cultivador (arrendatario) provee, además de su trabajo (propio o ajeno), una parte del capital de explotación, y el terrateniente, además de la tierra, otra parte del capital de explotación (por ejemplo, el ganado), dividiéndose el producto en determinadas proporciones, que varían según los diversos países, entre el granjero y el terrateniente. Para una explotación capitalista plena al arrendatario le faltó aquí, por una parte, el capital suficiente. Por la otra, la parte que obtiene aquí el terrateniente no tiene la forma pura de la renta. Puede incluir, en efecto, el interés sobre el capital que ha adelantado y una renta excedentaria también puede absorber de hecho todo el plustrabajo del arrendatario, o bien puede dejarle una mayor o menor participación en ese plustrabajo. Pero lo fundamental es que, en este caso, la renta ya no aparece como la forma normal del plusvalor en general. Por una parte el granjero sin que importe si emplea solamente trabajo propio o también trabajo ajeno, debe tener derecho a una parte del producto, no en su calidad de trabajador, sino como poseedor de una parte de los instrumentos de trabajo, en cuanto capitalista de sí mismo. Por otro lado, el terrateniente no [1022] reclama su parte exclusivamente fundado en su propiedad del suelo, sino también como prestamista de capital [15]bis [16] Jean Simonde de Sismondi, "Nouveaux principes d'économie politique", 2a, ed., t. I, París, 1827. 1022..

Un resto de la antigua propiedad común del suelo, que se había conservado luego de la transición a la economía campesina independiente en Polonia y Rumania, por ejemplo, sirvió allí como pretexto para provocar la transición a las formas inferiores de la renta. Una parte del suelo pertenece a los campesinos individuales, quienes lo cultivan en forma autónoma. Otra porción se cultiva colectivamente y crea un plusproducto que sirve en parte para solventar gastos comunitarios, en parte como reserva para casos de malas cosechas, etc. Estas dos últimas partes del plusproducto, y finalmente todo el plusproducto junto con el suelo en el que creciera son usurpadas poco a poco por funcionarios estatales y por particulares, y los propietarios campesinos, originariamente libres, cuya obligación de cultivar en común ese suelo se mantiene en pie, se transforman así en personas obligadas a prestaciones personales o al pago de renta en productos, mientras que los usurpadores de las tierras comunes se transforman en los terratenientes no sólo de la tierra comunal usurpada, sino también de las mismas propiedades campesinas.

No necesitamos considerar aquí más en detalle la economía esclavista (que también recorre una escala que va desde la esclavitud patriarcal, predominantemente orientada hacia el autoconsumo, hasta el sistema de plantación propiamente dicho, que trabaja para el mercado mundial) ni en el sistema de haciendas en el cual el terrateniente efectúa el cultivo por cuenta propia, posee todos los instrumentos de producción y explota el trabajo de jornaleros, libres o no, pagados en especie o en dinero. Aquí coinciden terratenientes y propietarios de los instrumentos de producción, y por ende también el explotador directo de los trabajadores que se cuentan entre esos elementos de producción. Asimismo coinciden la renta y la ganancia, no se verifica una separación entre las diversas formas del plusvalor. Todo el plustrabajo de los trabajadores, que se presenta aquí en el plusproducto, les es directamente extraído a éstos por el propietario de todos los instrumentos de producción, entre los cuales se cuentan el suelo y, en la forma originaria de la esclavitud, los propios [1023] productores directos. Allí donde predomina la concepción capitalista, como en las plantaciones americanas [n], todo ese plusvalor se concibe como ganancia, allí donde no existe ni el propio modo capitalista de producción, ni la correspondiente manera de concebir las cosas ha sido importada desde los países capitalistas, se manifiesta como renta. De cualquier modo, esta forma no ofrece dificultad alguna. El ingreso del terrateniente, sea cual fuere el nombre que se le dé, el plusproducto disponible del que se ha apropiado, es aquí la forma normal y dominante en la que es apropiado directamente todo el plustrabajo impago, y la propiedad de la tierra constituye la base de esta apropiación.

En segundo término tenemos la propiedad parcelaria. En ella, el campesino es al mismo tiempo libre propietario de su suelo, que se presenta como su instrumento principal de producción, como el campo ocupacional indispensable de su trabajo y de su capital. En esta forma no se paga arriendo; por consiguiente, la renta no aparece como una forma separada del plusvalor, pese a que en países donde, en lo demás, el modo capitalista de producción está desarrollado, aquélla se presenta como plusganancia por comparación con otros ramos de la producción, pero como plusganancia que recae en el campesino, como sucede en general con todo el producido de su trabajo.

Esta forma de la propiedad del suelo presupone, al igual que en las formas previas y más antiguas de la misma, que la población rural posee gran preponderancia numérica sobre la urbana, es decir que, aun cuando en lo demás impere el modo capitalista de producción, está relativamente poco desarrollado, por lo que predomina la fragmentación de capitales, ya que también en los otros ramos de la producción la concentración de los capitales se mueve dentro de límites estrechos. Por la índole de los hechos, en este

caso una parte preponderante del producto agrario debe ser consumido, en cuanto medio directo de subsistencia, por sus propios productores, los campesinos y sólo el excedente por encima de ello entrará como mercancía en el comercio con las ciudades. Comoquiera que está regulado aquí el precio medio de mercado del [1024] producto agrícola, la renta diferencial una parte excedentaria del precio de las mercancías para las tierras mejores o mejor situadas debe existir, obviamente, de la misma manera que en el modo capitalista de producción. Inclusive si esta forma se da en situaciones sociales en las que aún no se ha desarrollado ningún precio de mercado general, esta renta diferencial existe; se manifiesta entonces en el plusproducto excedentario. Sólo que afluye a los bolsillos del campesino cuyo trabajo se realiza bajo condiciones naturales más favorables. Precisamente en esta forma, en la que el precio del suelo entra como elemento de los costos de producción efectivos para el campesino, puesto que, al proseguir el desarrollo de esta forma, en caso de divisiones sucesorias, se recibe el suelo a cambio de cierto valor en dinero, o en caso de constante cambio, tanto de la propiedad entera como de sus porciones integrantes, el suelo resulta comprado por el propio cultivador, en la mayor parte de los casos por toma de dinero sobre hipoteca; es decir, cuando el precio de la tierra no otra cosa que la renta capitalizada es un elemento presupuesto, y por ello la renta parece existir independientemente de toda diferenciación en la fertilidad y ubicación del suelo; precisamente aquí, decíamos, cabe suponer, término medio, que no existe una renta absoluta, es decir que el suelo peor no abona renta alguna, pues la renta absoluta presupone o bien un excedente realizado del valor del producto por encima de su precio de producción, o bien un precio monopólico excedentario por encima del valor del producto. Pero puesto que aquí la economía agrícola consiste las más de las veces en la explotación del agro para la subsistencia directa, y el suelo cuenta como campo de ocupación imprescindible para el trabajo y el capital de la mayor parte de la población, sólo bajo condiciones extraordinarias alcanzará su valor el precio regulador de mercado del producto, pero por regla general este valor estará por encima del precio de producción, debido al predominio del elemento del trabajo vivo, pese a que este excedente del valor por encima del precio de producción volverá a estar restringido por la baja composición, también del capital no agrícola, en países de economía parcelaria predominante. Como límite de la explotación para el campesino parcelario no aparece, por una parte, la ganancia media del capital, en tanto es un pequeño capitalista; ni tampoco, [1025] por la otra, la necesidad de una renta, en tanto es terrateniente. En su condición de pequeño capitalista no aparece, para él, como límite absoluto, otra cosa que el salario que se abona a sí mismo, previa deducción de los costos propiamente dichos. Mientras el precio del producto cobra su salario, cultivará su campo, y esto inclusive y a menudo hasta llegar a un mínimo físico del salario. En lo que a su calidad de terrateniente respecta, desaparece para él la barrera de la propiedad, que sólo puede tornarse efectiva por oposición al capital separado de ella (inclusive el trabajo), al erigir un obstáculo contra su inversión. De cualquier manera, el interés del precio de la tierra, que las más vces debe abonarse aún a un tercero al acreedor hipotecario constituye una limitación. Pero este interés puede pagarse precisamente a partir de la parte del plustrabajo que bajo condiciones capitalistas constituiría la ganancia. La renta anticipada en el precio de la tierra y en el interés abonado por él no puede ser entonces otra cosa que una parte del plustrabajo capitalizado del campesino por encima del trabajo indispensable para su subsistencia, sin que ese plustrabajo se realice en una parte de valor de la mercancía igual a toda la ganancia media, y menos aun en un excedente por encima del plustrabajo realizado en la ganancia media, en una plusganancia. La renta puede ser una deducción de la ganancia media o inclusive la única parte de la misma que se realiza. Por consiguiente, para que el campesino parcelario cultive su campo o compre tierra destinada al cultivo, no es necesario, pues, como ocurre en el modo normal de producción capitalista, que el precio de mercado del producto agrícola se eleve lo suficiente como para arrojar la ganancia media para él, y menos aun un excedente por encima de esa ganancia media fijado en la forma de la renta. Por lo tanto, no es necesario que aumente el precio de mercado, ni hasta el valor ni hasta el precio de producción de su producto. Es ésta una de las causas por la cual el precio de los cereales es más bajo en países de propiedad parcelaria predominante que en países de modo capitalista de producción. Parte del plustrabajo de los campesinos que laboran bajo las condiciones más desfavorables se dona gratuitamente a la sociedad, y no entra en la regulación de los precios de producción o en la formación del valor en general. Ese precio más bajo es, entonces, un resultado de la pobreza de [1026] los productores, y en modo alguno de la productividad de su trabajo. Esta forma de la libre propiedad parcelaria de campesinos que cultivan sus propias tierras, en cuanto forma normal y dominante, constituye por una parte el fundamento económico de la sociedad en los mejorestiemplos de la antigüedad clásica y la encontramos entre los pueblos modernos como una de las formas que surgen al disolverse la propiedad feudal de la tierra. Tal el caso de la yeomanry en Inglaterra,

del estamento campesino en Suecia, de los campesinos de Francia y del este de Alemania. No hablamos aquí de las colonias, ya que en ellas el campesino independiente se desarrolla en otras condiciones [o]. La libre propiedad del campesino que trabaja por su propia cuenta es, evidentemente, la forma más normal de la propiedad de la tierra para la explotación en pequeña escala, es decir, para un modo de producción en que la posesión del suelo es una condición de la propiedad, por parte del trabajador, del producto de su propio trabajo, y en la cual, ya sea propietario libre o vasallo, el agricultor siempre debe producir sus medios de subsistencia para sí mismo, independientemente, como trabajador aislado con su familia. La propiedad de la tierra es tan necesaria para el completo desenvolvimiento de este modo de explotación como lo es la propiedad del instrumento para el libre desarrollo de la actividad artesanal. Dicha propiedad constituye aquí la base para el desarrollo de la independencia personal. Es un punto de transición necesario para el desarrollo de la propia agricultura. Las causas que lo hacen sucumbir revelan su limitación. Son ellas: la aniquilación de la industria domiciliaria rural, que constituye su complemento normal, como consecuencia del desarrollo de la gran industria; el paulatino empobrecimiento y agotamiento del suelo sometido a este cultivo; la usurpación, por parte de grandes terratenientes, de la propiedad comunal, que constituye por doquier el segundo complemento de la economía parcelaria, pues sólo ella le permite el criar ganado; la competencia del cultivo en gran escala, practicado como economía de plantación o como explotación capitalista. Las mejoras [1027] en la agricultura que por una parte provocan un descenso en los precios de los productos agrícolas, mientras que por la otra requieren mayores desembolsos y más abundantes condiciones objetivas de producción también coadyuvan a ello, como ocurrió en Inglaterra durante la primera mitad del siglo XVIII.

La propiedad parcelaria excluye, por su índole, el desarrollo de las fuerzas productivas sociales del trabajo, las formas sociales del trabajo, la concentración social de los capitales, la ganadería en gran escala y la aplicación avanzada de la ciencia.

La usura y el sistema impositivo necesariamente han de empobrecerla por doquier. El desembolso del capital en el precio del suelo sustrae dicho capital al cultivo. La infinita fragmentación de los medios de producción y el aislamiento de los propios productores. La monstruosa dilapidación de las fuerzas humanas. El progresivo empeoramiento de las condiciones de producción y el encarecimiento de los medios de producción constituyen una ley necesaria de la propiedad parcelaria. La desgracia que constituyen los años más fructíferos para este modo de producción [17] [18].

Uno de los males específicos de la agricultura en pequeña escala, cuando la misma se halla vinculada con la libre propiedad de la tierra, surge del hecho de que el cultivador desembolsa un capital en la compra del suelo. (Lo mismo se aplica a la forma de transición en la cual el gran hacendado desembolsa primeramente un capital en cuanto su propio arrendatario.) Dada la movilidad que adquiere aquí la tierra como mera mercancía, aumentan los cambios de posesión [19] [Nota del Editor] L. Mounier, De l'agriculture en France, d'après les documents officiels, Avec des remarques par M. Rubichon. París, 1846., de modo que a cada nueva generación, a cada partición sucesoria, la tierra entra nuevamente como inversión de capital, desde el punto de vista del campesinado, es decir que se convierte en tierra comprada por él. En este caso, el precio de la tierra conforma un elemento predominante de los costos de producción individuales improductivos o del precio de costo del producto para los productores individuales.

[1028] El precio de la tierra no es otra cosa que la renta capitalizada, y por ende anticipada. Si la agricultura se explota de manera capitalista, de modo que el terrateniente sólo percibe la renta y el arrendatario no abona por el suelo otra cosa que esa renta anual, resulta palmario que el capital invertido por el propio terrateniente en la compra del suelo es para él, por cierto, una inversión de capital que devenga interés, pero que nada tiene que ver en absoluto con el capital invertido en la propia agricultura. No constituye una parte del capital operante aquí, ni del fijo ni del circulante [20] [21]; por el contrario, sólo le proporciona al comprador un título a la percepción de la renta anual, pero nada tiene que ver, en absoluto, con la producción de esa renta. Pues el comprador de la tierra le abona el capital precisamente a quien la vende, y el vendedor renuncia por ello a su propiedad del suelo. Por consiguiente, el capital no existe ya como capital del comprador, pues éste ha dejado de tenerlo; por lo tanto, no se cuenta entre el capital que de alguna manera puede invertir en el propio suelo. El que la tierra haya sido adquirida cara o barata, o que la haya recibido en forma gratuita, en nada altera el capital invertido por el arrendatario en la explotación, y en nada modifica la renta, sino que sólo modifica lo siguiente: si se le aparece como interés o no interés, como un interés alto o bajo.

Tomemos, por ejemplo, la economía esclavista. El precio que se abona en este caso por el esclavo no es otra cosa que el plusvalor o ganancia, anticipado y capitalizado, que ha de extraerse de él. Pero el capital

abonado en la compra del esclavo no pertenece al capital mediante el cual se extrae del esclavo la ganancia, el plustrabajo. Por el [1029] contrario. Es capital que el poseedor de esclavos ha enajenado, deducción del capital del que dispone en la producción real. Ha cesado de existir para él, exactamente de la misma manera en que el capital desembolsado en la compra del suelo ha cesado de existir para la agricultura. La mejor prueba la constituye el hecho de que sólo vuelve a cobrar existencia para el poseedor de esclavos o para el terrateniente una vez que vuelve a vender al esclavo o el suelo. Pero entonces se produce la misma situación para el comprador. La circunstancia de que ha comprado el esclavo, no lo capacita aún, sin más ni más, para explotarlo. Sólo lo capacita para ello un capital adicional, que se encuentra dentro de la propia economía esclavista.

Un mismo capital no existe dos veces, una en manos del vendedor de la tierra y la otra en las de su comprador. Pasa de manos del compradora las del vendedor, y con ello queda concluido el asunto. El comprador no tiene ahora un capital, sino, en su lugar, un bien inmueble. La circunstancia de que la renta obtenida ahora por la inversión real del capital en ese bien inmueble sea calculada por el nuevo propietario de la tierra como interés del capital que no ha invertido en ella, sino que ha cedido para su adquisición, no altera ni en lo mínimo la naturaleza económica del factor tierra, del mismo modo que la circunstancia de que alguien haya abonado £ 1.000 por consolidados al tres por ciento nada tiene que ver con el capital de cuyos réditos se abonan los intereses de la deuda estatal.

De hecho, el dinero desembolsado para la compra de la tierra, exactamente de la misma manera que el dinero desembolsado en la compra de títulos del estado, sólo es capital en sí, de la misma forma que sobre la base del modo capitalista de producción toda suma de valor es capital en sí, capital potencial. Lo que se ha abonado por la tierra, al igual que por los títulos estatales o por otras mercancías compradas, es una suma de dinero. Ésta es capital en sí porque puede ser transformada en capital. Del uso que de ella haga el vendedor dependerá si el dinero que ha obtenido se transforma realmente en capital o no. Para el comprador nunca podrá ya obrar como tal, al igual que cualquier otro dinero que haya gastado definitivamente. En sus cálculos figura para él como capital que devenga interés, porque las entradas que obtiene como renta del suelo o como interés por la deuda estatal las calcula como [1030] interés del dinero que le ha costado la compra del título sobre ese rédito. En cuanto capital sólo podrá realizarlo mediante su reventa. Pero entonces otra persona, el nuevo comprador, ingresará en la situación en que se hallaba aquél, y no hay cambio de dueños que pueda hacer que el dinero así desembolsado se transforme en capital real para quien lo desembolsa.

En la pequeña propiedad de la tierra se fortalece mucho más aun la ilusión de que la propia tierra tiene valor, y que por ello entra como capital en el precio de producción del producto, exactamente de la misma manera que una máquina o que una materia prima. Pero hemos visto que sólo en dos casos la renta, y por ende la renta capitalizada, el precio de la tierra, puede entrar como factor determinante en el precio del producto agrícola. En el primero, si el valor del producto agrario, a causa de la composición del capital agrícola un capital que nada tiene en común con el capital desembolsado para la compra de la tierra se halla por encima de su precio de producción, y las condiciones de mercado permiten al terrateniente valorizar esta diferencia. En segundo lugar, si existe un precio monopolístico. Y ambos casos se dan menos que nunca en la economía parcelaria y en la pequeña producción habrá satisfecho en muy gran parte las propias necesidades, transcurriendo independientemente de la regulación por parte de la tasa general de ganancia. Incluso si la explotación parcelaria se lleva a cabo en suelo arrendado, el arriendo comprende, mucho más que bajo otras circunstancias cualesquiera, una parte de la ganancia, e inclusive una deducción del salario; entonces sólo nominalmente es una renta, y no la renta como categoría autónoma con respecto al salario y la ganancia.

Por consiguiente, el desembolso de capital dinerario para la compra de la tierra no es una inversión de capital agrícola. Es, pro tanto [en proporción], una reducción del capital del que pueden disponer los pequeños campesinos en su propia esfera de producción. Ese desembolso reduce pro tanto el volumen de sus medios de producción. Somete al pequeño campesino a la usura, ya que en esa esfera, en general, el crédito propiamente dicho es poco importante. Es un obstáculo para la agricultura, aun si esa [1031] compra se verifica en el caso de grandes haciendas. De hecho contradice al modo capitalista de producción, que en general es indiferente a la circunstancia del endeudamiento del terrateniente, sin que nada importe que haya heredado o comprado su finca. En sí, el hecho de que el propietario se embolse personalmente la renta o deba abonársela, a su vez, a sus acreedores hipotecarios, es algo que no altera en nada el manejo de la finca arrendada.

Hemos visto que, con una renta del suelo dada, el precio de la tierra está regulado por el tipo de interés. Si éste es bajo, el precio de la tierra será elevado, y viceversa. Por lo tanto, normalmente deberían coincidir

un precio elevado de la tierra y un bajo tipo de interés, de modo que, si el campesino compró del suelo a un precio elevado, a causa de la baja tasa de interés, ese mismo bajo tipo de interés también debería procurarle capital de explotación a crédito, en condiciones ventajosas. En la realidad, las cosas se dan de otra manera cuando predomina la propiedad parcelaria. En primer lugar, las leyes generales del crédito no se adecuan al campesino, ya que las mismas presuponen al productor como capitalista. En segundo término, donde predomina la propiedad parcelaria no hablamos aquí de colonias y el agricultor parcelario constituye la columna vertebral de la nación, la formación de capital, vale decir la reproducción social, es relativamente débil, y más aun lo es la formación de capital dinerario prestable en el sentido anteriormente expuesto. Tal formación presupone la concentración y la existencia de una clase de ricos capitalistas ociosos (Massie [22]). Tercero, allí donde la propiedad de la tierra constituye una condición vital para la mayor parte de los productores y un campo de inversión imprescindible para su capital, se acrecienta el precio del suelo, independientemente del tipo de interés y a menudo en forma inversamente proporcional al mismo, debido a que la demanda de propiedad de la tierra predomina sobre su oferta. En este caso, vendido en parcelas el suelo alcanza un precio muchísimo más elevado que en la venta de grandes extensiones, porque aquí es grande el número de pequeños compradores, y pequeño el número de grandes compradores ("Bandes Noires", Rubichon [23]; Newman [24]). Por todas estas razones aumenta aquí el precio de la tierra con un tipo de interés relativamente alto. Al interés relativamente bajo [1032] que extrae aquí el campesino del capital desembolsado en la compra de la tierra (Mounier), corresponde, por el lado opuesto, el elevado, usurario tipo de interés que él mismo debe abonar a sus acreedores hipotecarios. El sistema irlandés presenta el mismo fenómeno, sólo que de otra forma. Este elemento, de por sí ajeno a la producción el precio de la tierra puede elevarse aquí hasta un nivel en el que imposibilite la producción (Dombasle).

El hecho de que el precio de la tierra desempeñe semejante papel, el que la compra y venta del suelo, la circulación de la tierra como una mercancía se desarrolle hasta este volumen, es prácticamente consecuencia del desarrollo del modo capitalista de producción, en la medida en que en él la mercancía se convierte en la forma general de todo producto y de todos los instrumentos de producción. Por otra parte, este desenvolvimiento sólo acontece allí donde el modo capitalista de producción no se desarrolla más que en forma restringida, sin desplegar todas sus peculiaridades; precisamente porque se basa en el hecho de que la agricultura ya no está sometida o aún no lo está al modo capitalista de producción, sino a un modo de producción proveniente de formas sociales caducas. Por consiguiente, las desventajas del modo capitalista de producción, con su dependencia del productor con respecto al precio dinerario de su producto, coinciden aquí con las desventajas emanadas del desarrollo incompleto del modo capitalista de producción. El campesino se convierte en comerciante e industrial, sin las condiciones bajo las cuales puede producir su producto en calidad de mercancía.

El conflicto entre el precio del suelo en cuanto elemento del precio de costo para el productor, y no elemento del precio de producción para el producto (aunque la renta entre como factor determinante en el precio del producto agrícola, la renta capitalizada que se adelanta por 20 o más años no entra en él, determinándolo, en modo alguno) es sólo una de las formas en las que se presenta, en general, la contradicción entre la propiedad privada del suelo y una agricultura racional, una utilización social normal del suelo. Pero, por otra parte, la propiedad privada del suelo, y por ende que a los productores directos se les expropie la tierra la propiedad privada del suelo por parte de unos, [1033] lo que implica la no propiedad de los otros, es el fundamento del modo capitalista de producción.

Aquí, en el cultivo en pequeña escala, el precio de la tierra, forma y resultado de la propiedad privada del suelo, se manifiesta como barrera a la propia producción. En la agricultura en gran escala y en la propiedad del suelo en gran escala, fundada en el modo capitalista de producción, la propiedad también se manifiesta como una barrera, porque restringe al arrendatario en su inversión productiva de capital, que en última instancia no lo beneficia a él, sino al terrateniente. En ambas formas, el lugar del tratamiento consciente y racional del suelo en cuanto propiedad colectiva eterna, condición inalienable de existencia y reproducción de la serie de generaciones humanas que se relevan unas a otras es ocupado por la explotación y despilfarro de las fuerzas del suelo (prescindiendo de la circunstancia de que se hace depender la explotación no del nivel alcanzado por el desarrollo social, sino de las circunstancias fortuitas y dispares de los productores individuales). En el caso de la pequeña propiedad, ello ocurre por falta de medios y de conocimientos científicos para la aplicación de la fuerza productiva social del trabajo. En el caso de la gran propiedad, sucede ello porque se explotan esos medios con el objetivo de que arrendatarios y propietarios se enriquezcan con la mayor rapidez posible. En uno y otro caso, por la dependencia con respecto al precio de mercado.

Toda crítica a la pequeña propiedad de la tierra se resuelve, en última instancia, en la crítica a la propiedad privada como barrera y obstáculo opuestos a la agricultura. Otro tanto ocurre con cualquier crítica que, a la inversa, se haga de la gran propiedad de la tierra. Como es natural, en ambos casos se prescinde aquí de consideraciones políticas subsidiarias. Esa barrera y ese obstáculo que toda propiedad privada del suelo opone a la producción agrícola y al tratamiento racional, a la conservación y mejoramiento de la propiedad de la tierra, se desarrolla en uno y otro caso sólo en diferentes formas, y en la disputa acerca de esas formas específicas del mal se olvida su razón última.

La pequeña propiedad del suelo presupone que la parte inmensamente mayor de la población es rural, y que predomina no el trabajo social, sino el trabajo aislado; que, [1034] por consiguiente, bajo tales circunstancias queda excluida la riqueza y el desarrollo de la reproducción, tanto de sus condiciones materiales como espirituales, y por ende asimismo las condiciones de un cultivo racional. Por el otro lado, la gran propiedad del suelo reduce la población agrícola a un mínimo en constante disminución, oponiéndole una población industrial en constante aumento, hacinada en las ciudades; de ese modo engendra condiciones que provocan un desgarramiento insanable en la continuidad del metabolismo social, prescrito por las leyes naturales de la vida, como consecuencia de lo cual se dilapida la fuerza del suelo, dilapidación ésta que, en virtud del comercio, se lleva mucho más allá de las fronteras del propio país (Liebig).

Si la pequeña propiedad del suelo crea una clase de bárbaros situados a medias fuera de la sociedad, que aúna toda la tosquedad de las formaciones sociales primitivas con todos los tormentos y todas las miserias de los países civilizados, la propiedad del suelo en gran escala socava la fuerza de trabajo en la última región en la que se asila su energía natural, y donde se almacena como fondo de reserva para la renovación de la energía vital de las naciones: en el propio campo. La gran industria y la agricultura industrialmente explotada en gran escala operan en forma conjunta. Si en un principio se distinguen por el hecho de que la primera devasta y arruina más la fuerza de trabajo, y por ende la fuerza natural del hombre, mientras que la segunda depreda en forma más directa la fuerza natural del suelo, en el curso ulterior de los sucesos ambas se estrechan la mano, puesto que el sistema industrial rural también extenua a los obreros, mientras que la industria y el comercio, por su parte, procuran a la agricultura los medios para el agotamiento del suelo.

[a]

a El título y el subtítulo no figuran en el manuscrito (I, p. 448). (Cfr. R 1390/2.)

[1] (W) Hippolyte Passy. "De la rente du sol", en "Dictionnaire de l'économie politique", t II, París, 1854. p. 511. 997.

[2] Cfr. William Petty, "Political Arithmetick", en William Petty, "Several Essays on Political Arithmetick", Londres, 1699, y [William Petty,] "A Treatise of Taxes and Contributions", Londres, 1679, pp. 23, 24, 31, 67. Véase "Theorien...", parte I, p. 151: "En un pasaje de Petty puede verse un vislumbre acerca de la naturaleza del plusvalor, aunque sólo trate a éste bajo la forma de la renta". La renta es para Petty, "como después para los fisiócratas, la auténtica forma del surplus-value [...]"; la renta incluye aquí [en Petty] la ganancia; ésta aún no se ha separado de la renta" (ibíd., pp. 332, 333); para Petty, dice Marx, la renta "no deriva del suelo, sino del trabajo" (p. 335).

[b] b En "Teorías del plusvalor". Véase el volumen XXVI, de MEW, 1ª parte, pp. 10-33, 272-307, 342-344.

[c] c En la "Contribución a la crítica..." Véase MEW, t. XIII, pp 133-134.

[d] d La traducción literal sería: "se acelere temporalmente" ("zeitlich beschleunigt wird").

[3] (W) James Steuart, "An Inquiry into the Principles of Political Economy", tomo I, Dublín, 1770, p. 396. 1000.

[e] e En la 1ª edición, "free heads" ("cabezas libres").

[4] (W) Louis Daire, "Introduction", en "Physiocrates", parte I, París, 1846.

[5] Rédito del terrateniente (Revenue des Grundeigentümers). Marx, que ya en el tomo II (vol. 5, p. 458 en nuestra edición) había definido la renta como rédito del terrateniente (tal como el salario es el rédito del obrero y la ganancia el del capitalista) aplica aquí la misma expresión, rédito del terrateniente, a formas que preceden históricamente a la renta. (Véanse también, en el capítulo XLI de este mismo tomo, reiteradas menciones de Marx a "los tres réditos", el salario, la ganancia y la renta.) El término Revenue

des Grundeigentümers (o su traslación francesa, revenu du propriétaire foncier) plantea un problema insoluble a los traductores que vierten indistintamente Renta y Revenue por un solo y único término español: "renta". Roces (p. 729) y los retraductores de EDAF (p. 1231) no advierten la dificultad y hacen hablar a Marx de "renta del terrateniente"; dejando a un lado la forma pleonástica de la expresión, lo menos que se puede decir de esta versión es que atribuye a Marx, en el contexto, la tesis que el autor de "El capital" acaba de criticar en Passy y otros autores: a saber, que sería posible hablar de renta en el caso de sociedades donde el capital no se ha subsumido aún el trabajo social (o sólo lo ha hecho de manera esporádica). En Cartago 771 se procura salir del paso dejando en inglés el término revenue: "revenue del terrateniente". Otro tanto había hecho Pedroso (p. 1536), pero por lo menos éste, a diferencia de Mazía, adoptaba regularmente esa (discutible) solución. La versión correcta, Revenue = rédito, resuelve de manera completa la dificultad. 1000.

[6] Villas de Carlomagno. Las villas (villæ, generalmente denominadas fisci cuando pertenecían a la corona) constituían las unidades de explotación rural, las células económicas de base de la época carolingia. "La función primera de estas grandes fincas [domaines] era permitir a ciertos hombres vivir en la ociosidad, la abundancia y el poderío" (Georges Duby, "L'économie rurale et la vie des campagnes dans l'Occident médiéval", París, 1962, p. 98). Cada villa se componía de dos porciones fundamentales: el domanium propiamente dicho (terra dominicata, terra salica, salihova), reservado al uso más o menos exclusivo del propietario (de ahí que la mayor parte de los historiadores modernos lo denominen "la reserva") y trabajado en parte por esclavos o siervos domésticos (mancipium o prebendarii) y en parte por campesinos (semi) libres; se retribuía el trabajo de éstos mediante la cesión de lotes de tierra en el otro sector de la finca, la terra mansionaria. "El principio mismo del sistema domanial, tal como se desprende de los documentos carolingios, consiste pues en hacer explotar las tierras de la reserva señorial por campesinos, libres o no, establecidos en la otra parte de las tierras de la finca, y a los cuales el señor ha cedido predios hereditarios que les permiten asegurar su propia subsistencia y la de sus familias" (Édouard Perroy, "Le monde carolingien", París, 1974, p. 31). Como señala Marx en el texto, el producto y el plusproducto de estas grandes haciendas no era puramente agrícola: ya en el capitular "De villis", reglamento administrativo rural no anterior a 770 ni posterior a 813, se exige "que cada administrador tenga a su servicio buenos obreros, es decir, herreros, orfebres y plateros, zapateros, curtidores, carpinteros, fabricantes de escudos, pescadores, pajareros, jaboneros, hombres que sepan hacer la cerveza, la sidra o la perada, u otras bebidas, panaderos que hagan los panes para nuestro uso, personas que sepan hacer bien las redes para la caza, la pesca y para capturar los enjambres", etc. 1000.

[7] 42 bis Adam Smith subraya que en su época (y esto vale también para la nuestra, en lo que respecta a la economía de plantación en los países tropicales y subtropicales) la renta y la ganancia no se han separado aún {235}, pues el terrateniente es, a la vez, el capitalista, como lo era, por ejemplo, Catón en sus haciendas. Pero esa separación es, precisamente, el supuesto del modo capitalista de producción, con cuyo concepto se halla además en contradicción la base de la esclavitud.

[8] Cfr. Adam Smith, "An Inquiry into the Nature and the Causes of the Wealth of Nations", Aberdeen-Londres. 1848, p. 44. 1001.

[9] 45 En su "Historia de Roma", el señor Mommsen no entiende en absoluto la palabra "capitalista" en el sentido de la economía y la sociedad modernas, sino a la manera de la idea popular, tal como ésta sigue proliferando no en Inglaterra o Norteamérica, sino en el continente, en calidad de antigua tradición derivada de condiciones pretéritas.

[f] f En alguna versión de "El Capital" se prefiere verter "Rente in Naturalform", más sencillamente, por "renta en especie" (cfr. TI 787: "rent in kind").

[10] Marx se refiere a las leyes que de 1836 a 1860 ("Tithes Commutation Acts") abolieron el pago de los diezmos y los remplazaron parcialmente por un impuesto en dinero (cuyo monto, según la ley de 1836, se regulaba por el precio del trigo). En un artículo de 1853 Marx muestra cuál era, a su juicio el trasfondo de la lucha entre la Iglesia de Inglaterra y los fabricantes de Manchester (uno de cuyos episodios es, justamente, la supresión de los viejos diezmos): con su súbita transformación "en otros tantos ardorosos y andantes caballeros de los derechos obreros", los señores de la iglesia estatal inglesa "no sólo quieren asegurarse una reserva de popularidad para los turbios días de la democracia venidera; no sólo son conscientes de que la Iglesia estatal es, en esencia, una institución aristocrática, que habrá de sobrevivir o perecer con la oligarquía terrateniente: hay algo más. Los hombres de Manchester son adversarios de la iglesia estatal, son dissentery y, sobre todo, se han enamorado tanto de los 13 millones de libras esterlinas que la iglesia estatal de Inglaterra y Gales les sustrae cada año de sus bolsillos, sólo a ellos, que están

decididos a establecer una separación entre esos profanos millones y el estamento eclesiástico a fin de que éste se muestre más digno del cielo". (MEW, t. VIII, pp. 539-540). 1003.

[11] (W) Karl Arnd. "Die naturgemässe Volkswirtschaft, gegenüber dem Monopoliengeiste und dem Communismus", Hanau, 1845, pp. 461-462. 1004.

[g] g Subtítulo de Engels (R 1398/2).

[h] h En el manuscrito (t, p. 454) Marx emplea el término inglés labour rent, que Engels traduce por Arbeitsrente. (Véase R 1398/2.)

[i] i En el manuscrito, Marx remite aquí al "libro I, cap IV". Este capítulo VI se transformaría más tarde en la sección séptima del tomo I, "El proceso de acumulación del capital" (Cfr. R 1399/1.)

[12] 44 Después de la conquista de un país, siempre constituyó el paso inmediato posterior para los conquistadores el de apropiarse asimismo de los hombres. Cf. Linguet. Véase asimismo Müser {238}.

[13] [Simon Linguet], "Theorie des loix civiles, ou principes fondamentaux de la société", Londres, 1767. A propósito de Müser anota aquí Rubel (1400/1): "La alusión a Justus Müser apunta probablemente a los "Ensueños patrióticos" (1820) de este autor, que Marx había leído en 1845; Marx había extractado unos treinta pasajes" de esa obra. Consignemos aquí que la tesis del texto sobre la necesidad, para el conquistador, de apropiarse de los hombres luego de dominar el territorio, habría sido suscrita sin vacilaciones por el viejo Cid Campeador: "Los moros e las moras", dice a su hueste después de la toma de Alcocer, "vender non los podremos/que los descabecemos nada non ganaremos;/cojámoslos de dento. ca el señorío tenemos; posaremos en sus casas e dellos nos serviremos" ("Cantar", 1, 31). 1006.

[14] Hemos llamado antes la atención sobre el empleo, muchas veces confuso, de los términos alemanes Leibeigenschaft (que en rigor debería aplicarse únicamente a la servidumbre basada en la dependencia personal) y Hörigkeit (servidumbre de la gleba). Es justamente la existencia de ese uso impreciso lo que lleva aquí a Marx a decir que emplea Hörigkeit "en el sentido propio del término", esto es, en el de "hallarse ligado a la tierra en cuanto accesorio de la misma". 1006.

[j] j En inglés en el manuscrito: "Produce rent" (R 1403/2).

[k] k Véase, en la presente edición, t. I. vol. I, pp. 282 y ss.

[l] l En inglés en el manuscrito (1, p. 460): "Money Rent" (R 1406/2).

[m] m Subtítulo de Engels (manuscrito I, p. 466; R 1412/2).

[15] 44 bis Cfr. Buret, Tocqueville, Sismondi {240}.

[16] Antoine Buret, "Cours d'économie politique, Bruselas, 1842.

Alexis Tocqueville, "L'ancien régime et la révolution, París, 1856.

[n] n Es muy posible, aunque no seguro, que Marx utilice aquí el adjetivo "amerikanisch" en el sentido de "nordamerikanisch".

[o] o Esta última frase figura entre paréntesis en el manuscrito (I. p. 469). (Véase R 1417/1).

[17] Véase, en Tooke, el discurso de la corona pronunciado por el rey de Francia {241}.

[18] Thomas Tooke y William Newmarch, "A History of Prices and of the State of the Circulation during the Nine Years 1848-1856 (parte final de la "History of Prices from 1792 to the Present Times), vol. 6, Londres, 1857, pp. 29-30. Tooke y Newmarch (véase Rubel 1418/1) aluden al discurso pronunciado el 2 de mayo de 1854 por Napoleón III ante el Congreso Legislativo, en el cual se proponía la creación de una "Caja de Panadería" ("Caisse de Boulangerie") destinada a prevenir las "variaciones extremas de los precios del trigo", las cuales "en los períodos de abundancia hacen que la agricultura se estanque" y en los años de escasez "ocasionan grandes sufrimientos a las clases populares". Marx, de quien tomamos esta cita del discurso de Bonaparte, concluye así un artículo de 1858 dedicado a dicho proyecto: "En cualquier caso, podemos estar seguros de que el socialista imperial tendrá más éxito en lo que se refiere a aumentar el precio del pan que el que ha coronado sus esfuerzos por rebajarlo" (MEW, t. XII, p. 648). 1027.

[19] Véase Mounier y Rubichon.

[20] El doctor H. Maron (en "Extensiv oder Intensiv?" (no hay mayores precisiones acerca de este opúsculo) {243} parte del supuesto falso de aquellos a quienes combate. Supone que el capital invertido en la compra del suelo es "capital de inversión", y disputa entonces acerca de las respectivas definiciones de capital de inversión y capital de explotación, es decir de capital fijo y circulante. Todas sus ideas, hartamente elementales, acerca del capital en general que por lo demás resultan disculpables en alguien que no es un economista, dado el estado de la "teoría económica nacional" alemana le ocultan el hecho de que

este capital no es capital de inversión ni de explotación, del mismo modo que el capital que alguien invierte en la bolsa en la compra de acciones o de títulos estatales, y que para él, personalmente, representa una inversión de capital, no se halla "invertido" en ramo alguno de la producción.

[21] Se trata de la obra de H. Maron, "Ein Kapitel aus der landwirthschaftlichen Betriebslehre", Oppeln, 1859. Apunta aquí Rubel: "En un cuaderno [de Marx] que data de 1865 figuran dos extractos del libro de Maron, entre dieciocho títulos de obras relativas a la agricultura". 1028.

[22] Joseph Massie, "An Essay on the Governing Causes of the Natural Rate of Interest..." Londres, 1750. 1031.

[23] Bandes noires [Bandas negras]. Especuladores que a comienzos del siglo XIX se enriquecían con la reventa de tierras y edificios expropiados a la iglesia durante la Revolución Francesa. Marx se refiere al libro de Maurice Rubichon, "Du mécanisme de la société en France et en Angleterre", París, 1837. 1031.

[24] (W) Francis Newman, "Lectures on Political Economy", Londres, 1851, pp. 180-181. 1031.

SECCION SÉPTIMA

LOS RÉDITOS Y SUS FUENTES

[1037]

CAPITULO XLVIII

LA FORMULA TRINITARIA

I

[1]

Capital-ganancia (ganancia empresarial mas interés), suelo-renta de la tierra, trabajo-salario: ésta es la fórmula trinitaria que comprende todos los misterios del proceso social de producción.

Puesto que además, tal cual se mostró anteriormente, el interés se presenta como el producto propio y característico del capital, y la ganancia empresarial, en antítesis con él, como salario independiente del capital, aquella forma trinitaria se reduce más de cerca a ésta:

Capital-interés, suelo-renta de la tierra, trabajo-salario, donde queda afortunadamente eliminada la ganancia, la forma del plusvalor que caracteriza específicamente al modo capitalista de producción.

Ahora bien, si examinamos más de cerca esta trinidad económica, encontraremos que:

Primero: las presuntas fuentes de la riqueza anualmente disponible pertenecen a esferas totalmente dispares y no presentan la más mínima analogía entre sí. Recíprocamente guardan entre sí más o menos la misma relación que existe entre los aranceles notariales, las remolachas y la música.

¡Capital, suelo, trabajo! Pero el capital no es una cosa, sino determinada relación social de producción perteneciente [1038] a determinada formación histórico-social y que se representa en una cosa y le confiere a ésta un carácter específicamente social. El capital no es la suma de los medios de producción materiales y producidos. El capital son los medios de producción transformados en capital, medios que en sí distan tanto de ser capital como el oro o la plata, en sí, de ser dinero. Son los medios de producción monopolizados por determinada parte de la sociedad, los productos y las condiciones de actividad de la fuerza de trabajo viva automatizados precisamente frente a dicha fuerza de trabajo, que personifican en el capital por obra de ese antagonismo. No sólo los productos del obrero transformados en poderes autónomos, los productos como dominadores y adquirentes de sus productores, sino también las fuerzas sociales y la futura ... {? ilegible [a]} forma de ese trabajo se le enfrentan como atributos de su producto. O sea que aquí tenemos determinada forma social, muy mística a primera vista, de uno de los factores de un proceso social de producción históricamente fabricado [b].

Y ahora viene el suelo, la naturaleza inorgánica en cuanto tal, rudis indigestaque moles [la masa ruda y caótica] [2] en todo su primitivismo selvático. El valor es trabajo. El plusvalor, por ende, no puede ser tierra [3]. La fertilidad absoluta del suelo sólo hace que cierta cantidad de trabajo rinda cierto producto condicionado por la fertilidad natural del suelo. La diferencia en la fertilidad del suelo ocasiona que la misma cantidad de trabajo y capital, o sea el mismo valor, se exprese en diferentes cantidades de productos del suelo; o sea que estos productos tengan diferentes valores individuales. La nivelación de estos valores individuales hasta formar valores de mercado hace que las "ventajas del suelo fértil sobre el inferior... sean transferidas del cultivador o consumidor al terrateniente". (Ricardo, "Principles", p. 62.)

Y por fin, como tercer miembro de esta alianza, un mero espectro: "el" trabajo, que es nada más que una [1039] abstracción y que considerado de por sí no existe en absoluto o, si consideramos ... [ilegible [c]], la actividad productiva del hombre en general, merced a la cual él media el metabolismo con la naturaleza, despojada no sólo de cualquier forma y carácter determinados sociales, sino incluso en su mera existencia natural independiente de la sociedad, eximida de toda sociedad y como exteriorización y confirmación vitales comunes al hombre que todavía no es social en absoluto y al que de algún modo está socialmente determinado.

II

Capital-interés; propiedad de la tierra, propiedad privada del globo terráqueo, y precisamente en la forma moderna, correspondiente al modo de producción capitalista-renta, trabajo asalariado-salario. En esta fórmula, pues, ha de consistir la conexión entre las fuentes del rédito. Como el capital, el trabajo

asalariado y la propiedad de la tierra son formas sociales históricamente determinadas; la una lo es del trabajo, la otra del globo terráqueo monopolizado y ambas, por cierto, son formas correspondientes al capital y pertenecientes a la misma formación económico-social.

Lo primero que tiene esta fórmula de sorprendente es que junto al capital, junto a esta forma de un elemento de producción perteneciente a determinado modo de producción, a determinada figura histórica del proceso social de producción, junto a un elemento de producción combinado con determinada forma social y representado en ella se ordene, sin más, la tierra de un lado y el trabajo del otro, esto es, dos elementos del proceso real de trabajo que en esta forma material resultan comunes a todos los modos de producción, que son los elementos materiales de todo proceso de producción y nada tienen que ver con la forma social del mismo.

Segundo: En la fórmula capital-interés, tierra-renta del suelo, trabajo-salario, capital, tierra y trabajo aparecen respectivamente como fuentes de interés (en vez de ganancia), y renta de la tierra y salario como sus productos, sus frutos; aquéllos son el motivo, éstos la [1040] consecuencia; aquéllos la causa, éstos el efecto, y ello de tal manera que cada fuente por separado es referida a su producto como a lo segregado y producido por ella. Todos esos tres ingresos interés (en vez de ganancia), renta, salario son tres partes del valor del producto, o sea en general partes de valor, o expresado en dinero: ciertas partes de dinero, de precio. Ahora bien, por cierto que la fórmula capital-interés es la fórmula del capital que menos corresponde a su concepto, pero es una fórmula del mismo. Pero ¿cómo h de crear la tierra un valor, vale decir una cantidad socialmente determinada de trabajo, y lo que es más, esa parte especial de valor de sus propios productos que forma la renta?. La tierra, por ejemplo, actúa como agente de producción en la creación de un valor de uso, de un producto material, del trigo. Pero nada tiene que ver con la producción del valor del trigo. En la medida en que se representa valor en el trigo, el trigo sólo se considera como determinada cantidad de trabajo social objetivado, sin que interese en lo más mínimo la materia particular en que se representa ese trabajo o el particular valor de uso de esa materia. No contradicen a esto: **1)** que bajo circunstancias en los demás iguales, la baratura o carestía del trigo dependa de la productividad de la tierra. La productividad del trabajo agrícola está vinculada a condiciones naturales, y según la productividad del mismo se representaría en muchos o en pocos productos o valores de uso la misma cantidad de trabajo. La magnitud de la cantidad de trabajo que se representa en una fanega dependerá de la cantidad de fanegas que suministre la misma cantidad de trabajo. Aquí depende de la productividad de la tierra en qué cantidad de producto se representase el valor; pero este valor está dado independientemente de esa distribución. El valor se representa en un valor de uso, y el valor de uso es una condición de la creación de valor; pero es una tontería formular una antítesis donde por un lado haya un valor de uso, la tierra, y por el otro un valor, y por añadidura una parte especial de valor. **2)** {Aquí se interrumpe el manuscrito [d]}

III

De hecho, la economía vulgar no hace otra cosa que interpretar, sistematizar y apologizar doctrinariamente las ideas de los agentes de la producción burguesa, prisioneros de las relaciones burguesas de producción. No nos puede maravillar, por ende, que precisamente en la forma enajenada de manifestación de las relaciones económicas, donde éstas prima facie [a primera vista) son contradicciones absurdas y consumadas y toda ciencia sería superflua si la forma de manifestación y la esencia de las cosas coincidiesen directamente, que precisamente aquí, decíamos, la economía vulgar se sienta perfectamente a sus anchas y que esas relaciones se le aparezcan como tanto más evidentes cuanto más escondida está en ellas la conexión interna, pero más correspondan a la representación ordinaria. Por eso no tiene la más mínima noción de que la trinidad de la que parte: tierra-renta, capital-interés, trabajo-salario o precio del trabajo son, prima facie, tres composiciones imposibles. Primero tenemos el valor de uso suelo, que no tiene valor alguno, y el valor de cambio renta, de manera que una relación social, concebida como cosa, está puesta en relación con la naturaleza; dos magnitudes inconmensurables, pues que tienen que guardar entre sí una proporción recíproca. Después, capital-interés. Si se concibe prima facie el capital como cierta suma de valor autónomamente representada en dinero, resulta prima facie un absurdo que un valor haya de valer más de lo que vale. Precisamente en la forma capital-interés caduca toda intermediación y el capital queda reducido a su fórmula más general, pero por eso también a una fórmula por sí misma inexplicable y absurda. De ahí que el economista vulgar prefiera la fórmula capital-interés con la oculta cualidad de ser un valor desigual a sí mismo a la fórmula capital-ganancia, porque con ésta ya nos acercamos más a la relación real de capital. Después, con la intranquila sensación de que 4 no son 5 y de que, por ende, es imposible que 100 táleros sean 110 táleros, huye el capital como valor a

la sustancia material del capital, a su valor de uso como condición de producción del trabajo, a la maquinaria, la materia prima, etc. Con esto logra obtener entonces, en vez de la incomprensible primera relación según la cual $4 = 5$, una totalmente [1042] inconmensurable entre un valor de uso, una cosa, por un lado, y determinada relación social de producción, el plusvalor, por el otro; tal como en el caso de la propiedad de la tierra. Ni bien llega a ese inconmensurable, todo se le vuelve claro al economista vulgar y ya no siente la necesidad de seguir reflexionando, y pues acaba de arribar a lo "racional" de la representación burguesa. Finalmente trabajo-salario, o precio del trabajo, como se demostró en el libro I [e], es una expresión que prima facie contradice el concepto de valor y asimismo el de precio, que en general es tan sólo una expresión determinada del valor, y "precio del trabajo" es algo tan irracional como un logaritmo amarillo. Pero aquí el economista vulgar sí que está satisfecho, pues ahora llegó a la profunda intelección del burgués, convencido de que paga dinero por el trabajo, y porque precisamente la contradicción entre la fórmula y el concepto de valor lo dispensa de la obligación de comprender el último.

[4] Hemos visto que el proceso capitalista de producción es una forma históricamente determinada del proceso social de producción en general. Este último es tanto un proceso de producción de las condiciones materiales de existencia de la vida humana como un proceso que operándose en específicas relaciones histórico-económicas de producción, produce y reproduce estas relaciones mismas de producción y junto con esto a los portadores de este proceso, sus condiciones materiales de existencia y sus relaciones recíprocas, vale decir su formación económico-social determinada, pues la totalidad de esas relaciones con la naturaleza y entre sí en que se encuentran y en que producen los portadores de esa producción, esa totalidad es justamente la sociedad, considerada según su estructura económica. Como todos sus predecesores, el proceso capitalista de producción se opera bajo determinadas condiciones materiales que, empero, con el mismo tiempo portadoras de determinadas relaciones sociales que los [1043] individuos contraen en el proceso de reproducción de su vida. Aquí las condiciones, como estas relaciones, son por un lado supuestos, y por el otro resultados y creaciones del proceso capitalista de producción, el cual las produce y reproduce. Vimos además que el capital y el capitalista sólo es capital personificado, sólo funciona en el proceso de producción como portador del capital, el capital, repito, durante el proceso social de producción que le corresponde extrae de los productores directos u obreros determinada cantidad de plustrabajo, plustrabajo que aquí recibe sin equivalente y que, según su esencia, siempre sigue siendo trabajo forzado, por mucho que aparezca como resultado de un libre convenio contractual. Este plustrabajo se representa en un plusvalor, y este plusvalor existe en un plusproducto. Plustrabajo en general, en cuanto trabajo por encima de la medida de las necesidades dadas, tiene que seguir existiendo siempre. En el sistema capitalista como en el esclavista etc., sólo reviste una forma antagónica y es complementado por la pura ociosidad de una parte de la sociedad. La necesidad de asegurarse contra hechos accidentales y la necesaria y progresiva expansión del proceso de reproducción, expansión que corresponde al desarrollo de las necesidades y al progreso de la población y que desde el punto de vista capitalista se denomina acumulación, requieren determinada cantidad de plustrabajo. Es uno de los aspectos civilizadores del capital el que éste arranque ese plustrabajo de una manera y bajo condiciones que son más favorables para el desarrollo de las fuerzas productivas, de las relaciones sociales y de la creación de los elementos para una nueva formación superior, que bajo las formas anteriores de la esclavitud, la servidumbre, etc. De esta suerte, esto lleva por un lado a una fase en la que desaparecen la coerción y la monopolización del desarrollo social, (inclusive de sus ventajas materiales e intelectuales) por una parte de la sociedad a expensas de la otra; por el otro, crea los medios materiales y el germen de relaciones que en una forma superior de la sociedad permitirán ligar ese plustrabajo con una mayor reducción del tiempo dedicado al trabajo material en general, pues con arreglo al desarrollo de la fuerza productiva del trabajo, el plustrabajo puede ser grande con una breve jornada laboral global, y relativamente pequeño con una extensa jornada laboral global. Si el tiempo de [1044] trabajo necesario es = 3 y el plustrabajo = 3, la jornada laboral global será = 6 y la tasa del plustrabajo = 100 %. Si el trabajo necesario es = 9 y el plustrabajo = 3, la jornada laboral global será = 12 y la tasa del plustrabajo sólo = 33 1/3 %. Pero de la productividad del trabajo depende cuánto valor de uso se produce en determinado tiempo, y por consiguiente, también, en determinado tiempo de plustrabajo. La riqueza real de la sociedad y la posibilidad de ampliar constantemente el proceso de su reproducción no dependen de la duración del plustrabajo, pues, sino de su productividad y de las condiciones más o menos fecundas de producción en que aquí se lleva a cabo. De hecho, el reino de la libertad sólo comienza allí donde cesa el trabajo determinado por la necesidad y la adecuación a finalidades exteriores; con arreglo a la naturaleza de las cosas, por consiguiente, está más allá de la esfera de la producción material propiamente dicha. Así

como el salvaje debe bregar con la naturaleza para satisfacer sus necesidades, para conservar y reproducir su vida, también debe hacerlo el civilizado, y lo debe hacer en todas las formas de sociedad y bajo todos los modos de producción posibles. Con su desarrollo se amplía este reino de la necesidad natural, porque se amplían sus necesidades; pero al propio tiempo se amplían las fuerzas productivas que las satisfacen. La libertad en este terreno sólo puede consistir en que el hombre socializado, los productores asociados, regulen racionalmente ese metabolismo suyo con la naturaleza poniéndolo bajo su control colectivo, en vez de ser dominados por él como por un poder ciego, que lo lleven a cabo con el mínimo empleo de fuerzas y bajo las condiciones más dignas y adecuadas a su naturaleza humana. Pero éste siempre sigue siendo un reino de la necesidad. Allende el mismo empieza el desarrollo de las fuerzas humanas, considerado como un fin en sí mismo, el verdadero reino de la libertad, que sin embargo sólo puede florecer sobre aquel reino de la necesidad como su base. La reducción de la jornada laboral es la condición básica.

En la sociedad capitalista, este plusvalor o este plusproducto si prescindimos de las oscilaciones casuales de la distribución y consideramos su ley reguladora, sus fronteras normativas se distribuye entre los capitalistas como dividendos en proporción a la cuota de capital social que pertenece a cada uno. En esta figura el plusvalor aparece [1045] como la ganancia media que le toca al capital, ganancia media que vuelve a desdoblarse a su vez en ganancia empresarial e interés, y bajo estas dos categorías puede recaer en diferentes variedades de capitalistas. Esta apropiación y distribución del plusvalor, o en su caso del plusproducto, por el capital posee sin embargo su límite en la propiedad de la tierra. Así como el capitalista actuante extrae del obrero el plustrabajo y con éste, bajo la forma de la ganancia, el plusvalor y el plusproducto, también el terrateniente extrae a su vez del capitalista una parte de ese plusvalor o plusproducto bajo la forma de la renta, según leyes anteriormente desarrolladas.

Cuando aquí hablamos de la ganancia como de la porción del plusvalor que recae en el capital, pues, aludimos a la ganancia media (igual a la ganancia empresarial más el interés) que ya está restringida por haberse deducido la renta de la ganancia global (idéntica en su masa al plusvalor global); se presupone la deducción de la renta. Ganancia del capital (ganancia empresarial más interés) y renta de la tierra, por tanto, son nada más que componentes particulares del plusvalor, categorías en que éste se diferencia según recaiga en el apital o en la propiedad de la tierra, rúbricas que sin embargo nada modifican de su esencia. Su adición constituye la suma del plusvalor social. El capital extrae directamente de los obreros el plustrabajo que se representa en el plusvalor y el plusproducto. En este sentido puede considerársele, pues, como productor del plusvalor. La propiedad de la tierra no tiene nada que ver con el proceso real de producción. Su papel se restringe a hacer que una parte del plusvalor producido pase del bolsillo del capital al suyo propio. Sin embargo, el propietario de tierras desempeña un papel en el proceso capitalista de producción, no sólo por la presión que ejerce sobre el capital ni tampoco meramente por el hecho que una gran propiedad de la tierra sea supuesto y condición de la producción capitalista por constituir la expropiación al trabajador de las condiciones de trabajo sino especialmente por el hecho que él aparezca como personificación de una de las más esenciales condiciones de producción.

Finalmente el obrero, como propietario y vendedor de su fuerza de trabajo personal, recibe bajo el nombre de salario una parte del producto en que se representa la parte [1046] de su trabajo que denominamos trabajo necesario, vale decir el trabajo necesario para la conservación y reproducción de esa fuerza de trabajo, ya sean más pobres o más ricos, más favorables o más desfavorables las condiciones de esa conservación y reproducción.

Ahora bien, por dispares que puedan manifestarse estas relaciones, todas tienen una cosa en común: el capital arroja año tras año ganancia para el capitalista, el suelo renta de la tierra para el propietario de tierras y la fuerza de trabajo en circunstancias normales y mientras siga siendo una fuerza de trabajo utilizable salario para el obrero. Estas tres partes de valor del valor global producido anualmente y las partes que le corresponden del producto global producido anualmente aquí, por lo pronto, prescindimos de la acumulación pueden ser consumidas anualmente por sus respectivos poseedores sin que se agote la fuente de superproducción. Se manifiestan como frutos anualmente consumibles de un árbol perenne o más bien de tres árboles, y constituyen el ingreso anual de tres clases, del capitalista, del terrateniente y del obrero, réditos que el capitalista actuante distribuye como extractor directo del plustrabajo y empleador del trabajo en general. Al capitalista se le manifiesta su capital, al terrateniente su suelo y al obrero su fuerza de trabajo, o más bien su trabajo mismo (pues sólo vende realmente su fuerza de trabajo en cuanto ésta se exterioriza, y para él, tal cual se mostró anteriormente, el precio de la fuerza de trabajo, sobre la base del modo capitalista de producción, se presenta necesariamente como precio del trabajo), en cuanto tres fuentes diferentes de sus réditos específicos: la ganancia, la renta de la tierra y el salario. De

hecho, lo son en el sentido que el capital es para el capitalista una perenne máquina extractora de plusvalor; el suelo, un perenne imán que atrae para el terrateniente una parte del plusvalor succionado por el capital, y, finalmente, el trabajo la condición que constantemente se renueva y el medio que siempre se renueva para adquirir, bajo el título de salario, parte del valor creado por el obrero y, por ende, una parte del producto social medida por esa parte de valor: los medios imprescindibles de subsistencia. Además lo son en el sentido que el capital fija una parte del valor y, por ende, del producto del trabajo anual en la forma de la ganancia, la propiedad de la tierra otra parte en la forma de la renta y el trabajo [1047] asalariado una tercera parte en la forma del salario, y precisamente a través de esta transformación se convierten en los réditos del capitalista, del terrateniente y del obrero, pero sin crear la sustancia misma que se transforma en estas diferentes categorías. La distribución más bien presupone la existencia de esa sustancia, a saber: el valor global del producto anual, que es nada más que trabajo social objetivado. Sin embargo, no es en esta forma como se presenta la cosa a los agentes de la producción, a los portadores de las diferentes funciones del proceso de producción, sino más bien en una forma distorsionada. Por qué sucede esto es algo que desarrollaremos ulteriormente, a medida que avance la investigación. A esos agentes de la producción el capital, la propiedad de la tierra y el trabajo se les presentan como tres fuentes diferentes e independientes en las que, en cuanto tales, se originan tres componentes diferentes del valor producido anualmente y por ende del producto en que éste existe, o sea en las que no sólo se originan las diferentes formas de ese valor como réditos, que recaen en factores particulares del proceso social de producción, sino ese mismo valor y, con él, la sustancia de esas formas de rédito.

{Aquí falta un pliego en el manuscrito.} [f]

... La renta diferencial está ligada a la fertilidad relativa de los predios, o sea a atributos que se originan en el suelo como tal. Pero en la medida en que, primero, descansa en los diferentes valores individuales de los productos de diferentes tipos de suelo, sólo es la determinación que acabamos de mencionar; en la medida en que, segundo, descansa en el valor regulador general de mercado, que se distingue de esos valores individuales, es una ley social que opera por intermedio de la competencia, una ley que nada tiene que ver ni con el suelo ni con los diferentes grados de su fertilidad.

Podría parecer que al menos en "trabajo-salario" se enuncia una relación racional. Pero esto dista tanto de ser así como en el caso de "suelo-renta de la tierra". En la medida en que el trabajo es formador de valor y se [1048] representa en el valor de las mercancías, nada tiene que ver con la distribución de ese valor en diferentes categorías. En la medida en que tiene el carácter específicamente social del trabajo asalariado, no es formador del valor. Antes se mostró justamente que salario o precio del trabajo sólo es una expresión irracional para el valor o precio de la fuerza de trabajo, y las determinadas condiciones sociales en que se vende esa fuerza de trabajo nada tienen que ver con el trabajo como agente general de la producción. El trabajo también se objetiva en el componente de valor de la mercancía, componente que como salario forma el precio de la fuerza de trabajo, y crea esta parte al igual que las demás partes del producto, pero en esta parte no se objetiva más ni de modo distinto que en las partes que forman la renta o la ganancia. Y en general, si nos fijamos en el trabajo como formador de valor, no lo consideramos en su figura concreta como condición de producción, sino en una determinación social que difiere de la del trabajo asalariado.

Incluso la expresión "capital-ganancia" es incorrecta aquí. Si el capital se concibe en la única relación en que produce plusvalor, a saber, en su relación con el obrero, donde exprime plusvalor mediante la coerción que ejerce sobre la fuerza de trabajo, vale decir sobre el asalariado, ese plusvalor, fuera de la ganancia (ganancia empresarial más interés), también abarca la renta o, para abreviar, todo el plusvalor indiviso. En cambio aquí, como fuente de rédito, sólo es puesto en relación con la parte que recae en el capitalista. No es éste el plusvalor que el capital extrae en general, sino sólo la parte que extrae para el capitalista. Y con más razón aun cesa toda conexión no bien la fórmula se transforma en ésta: "capital-interés".

Si primeramente consideramos la disparidad de las tres fuentes, ahora y en segundo lugar consideraremos que en cambio sus productos, sus vástagos, los réditos, pertenecen todos a la misma esfera: la del valor. Pero esto (esta relación no sólo entre magnitudes inconmensurables, sino entre cosas totalmente heterogéneas, sin relación entre sí e incomparables) se nivela porque de hecho el capital, al igual que la tierra y el trabajo, es tomado meramente según su sustancia material, o sea simplemente como medio producido de producción, con lo cual se lo abstrae tanto como relación con el obrero cuanto como valor. [1049]

Tercero. En este sentido, pues, la fórmula capital-interés (ganancia), tierra-renta, trabajo-salario ofrece

una incongruencia uniforme y simétrica. De hecho, puesto que el trabajo asalariado no se manifiesta como forma socialmente determinada del trabajo, sino que todo trabajo se manifiesta según su naturaleza como trabajo asalariado (tal como se lo figura quien está prisionero de las relaciones de producción capitalistas), las formas sociales específicas y determinadas que cobran las condiciones objetivas de trabajo los medios producidos de producción y la tierra frente al trabajo asalariado (así como inversamente y por su lado presuponen el trabajo asalariado) coinciden sin más con la existencia material de esas condiciones de trabajo o con la figura que justamente poseen en el proceso real de trabajo, al margen de toda forma social históricamente determinada y, en rigor, al margen de toda forma social del mismo. La figura de las condiciones de trabajo, enajenada al trabajo, autonomizada frente a él y por lo tanto transformada, o sea donde los medios producidos de producción se transforman en capital y la tierra en tierra monopolizada, en propiedad de la tierra, esa figura perteneciente a determinado período de la historia, coincide, por ende, con la existencia y la función de los medios producidos de producción y de la tierra en el proceso de producción en general. Aquellos medios de producción, en sí y para sí, son capital por naturaleza; capital es nada más que un mero "nombre económico" de aquellos medios de producción, y así la tierra, en sí y para sí, por naturaleza, es la tierra monopolizada por cierto número de terratenientes. Así como en el capital y en el capitalista quien de hecho no es otra cosa que el capital personificado los productos se convierten en un poder autónomo frente al productor, también en el terrateniente se personifican la tierra, que asimismo se levanta sobre sus patas traseras y, como poder autónomo, reclama su porción del producto generado con su ayuda; de manera que no es el suelo el que recibe la parte que le corresponde del producto, para reponer y acrecentar su productividad, sino que en vez de él es el terrateniente quien recibe una porción de ese producto para mercar con ella y derrocharla. Resulta claro que el capital presupone el trabajo como trabajo asalariado. Pero asimismo resulta claro que si partimos del trabajo como trabajo asalariado, de manera [1050] que parezca sobrentendida la coincidencia del trabajo en general con el trabajo asalariado, también el capital y la tierra monopolizada deberán aparecer como forma natural de las condiciones de trabajo, frente al trabajo en general. Ahora bien, ser capital se manifiesta como forma natural del medio de trabajo y, por ende, como carácter puramente material y emanado de la función de esos medios dentro del proceso de producción en general. Así, capital y medio de producción producido se convierten en expresiones idénticas. Del mismo modo, el suelo y el suelo monopolizado por la propiedad privada se vuelven expresiones idénticas. Los medios de trabajo en cuanto tales, que por naturaleza son capital, se trasmutan por tanto en la fuente de la ganancia, así como la tierra en cuanto tal en la fuente de la renta.

El trabajo en cuanto tal, en su simple determinación de actividad productiva orientada a un fin, se relaciona con los medios de producción, no en la determinación de la forma social de éstos sino en la sustancia material de los mismos, como materiales y medios de trabajo que asimismo, en cuanto valores de uso, sólo difieren materialmente entre sí: la tierra como medio no producido de trabajo, los demás como medios producidos. Si el trabajo coincide con el trabajo asalariado, pues, también la forma social determinada en que ahora se enfrentan las condiciones de trabajo al trabajo coincidirá con la existencia material de las mismas. Los medios de trabajo en cuanto tales son capital, entonces, y la tierra en cuanto tal es la propiedad de la tierra. La autonomización formal de esas condiciones de trabajo frente al trabajo, la forma especial de esa autonomización que éstas poseen frente al trabajo asalariado, es por ende un atributo inseparable de ellas como cosas, como condiciones materiales de producción, un carácter inmanentemente, intrínseco de ellas, que por necesidad les corresponde como elementos de producción. Su carácter social dentro del proceso de producción capitalista, determinado por determinada época histórica, es un carácter de cosa que les resulta naturalmente innato, y que por así decir lo poseen desde la eternidad, como elementos del proceso de producción. Por ende, la parte respectiva que corresponde a la tierra como campo originario de ocupación del trabajo, como reino de las fuerzas naturales, como arsenal preexistente de todos los objetos de [1051] trabajo, y la otra parte respectiva que corresponde a los medios de producción producidos (instrumentos, materias primas, etc.) en el proceso de producción en general, deben parecer expresarse entonces en las partes respectivas que les corresponden como capital y propiedad de la tierra, vale decir que les tocan a sus representantes sociales en forma de ganancia (interés) y renta, tal cual le toca al obrero, en el salario, la parte que representa su trabajo en el proceso de producción. Renta, ganancia, salario, parecen brotar así del papel que desempeñan la tierra, los medios de producción producidos y el trabajo en el proceso laboral simple, incluso en la medida en que consideremos que este proceso de trabajo ocurre meramente entre el hombre y la naturaleza, al margen de toda determinación histórica. Es la misma cosa, en otra forma, que cuando se dice: el producto en que se representa el trabajo del asalariado para sí mismo, en que se representa como su rendimiento,

su rédito, sólo es el salario, la parte del valor (y por ende del producto social medido por ese valor) que representa su salario. Si el trabajo asalariado coincide con el trabajo en general, pues, también coincidirá el salario con el producto del trabajo, y la parte de valor que representa el salario con el valor creado en general por el trabajo. Pero de este modo las demás partes de valor, la ganancia y la renta, se enfrentan con igual autonomía al salario y han de surgir de fuentes propias, específicamente diferentes e independientes del trabajo; deben surgir de los lementos cooperantes de producción en cuyos poseedores recaen: la ganancia, por ende, ha de derivar de los medios de producción, de los elementos materiales del capital, y la renta deberá surgir de la tierra o la naturaleza, representadas por el propietario de tierras. (Roscher.)

Propiedad de la tierra, capital y trabajo asalariado se transforman, pues, de fuentes del rédito en el sentido de que el capital atrae hacia el capitalista, en la forma de ganancia, una parte del plusvalor que él extrae del trabajo, de que el monopolio de la tierra atrae hacia el terrateniente otra parte en la forma de la renta, y el trabajo asigna al obrero, en la forma del salario, la última parte de valor aún disponible, se transforman, decíamos, de fuentes mediante las cuales una parte del valor se trasmuta en la forma de la ganancia, una segunda parte en la forma de la renta y una tercera en la forma del salario, en fuentes **[1052]** reales de las que surgen esas mismas partes de valor y las partes respectivas del producto en que aquéllas existen o por las cuales son intercambiables, y en fuentes de las cuales, como manantial último, brota por consiguiente el valor mismo del producto [\[5\]](#) [\[6\]](#).

Al examinar las categorías más simples del modo capitalista de producción, e incluso de la producción mercantil, al examinar la mercancía y el dinero, hemos puesto de relieve ya el carácter misticador que transforma las relaciones sociales a las que sirven en la producción, como portadores, los elementos materiales de la riqueza, en atributos de esas mismas cosas (mercancía) y que llega aun más lejos al convertir la relación misma de producción en una cosa (dinero). Todas las formas de la sociedad, en la medida en que conducen a la producción mercantil y a la circulación dineraria, toman parte de esta distorsión. Pero en el modo capitalista de producción y en el caso del capital, que forma su categoría dominante, su relación de producción determinante, ese mundo encantado y distorsionado se desarrolla mucho más aun. Si se considera primero el capital en el proceso directo de producción, como extractor de plustrabajo, esa relación todavía es muy simple, y la conexión real se impone al portador de ese proceso, al capitalista mismo, y aún está en su conciencia. Lo prueba contundentemente la violenta lucha por los límites de la jornada laboral. Pero incluso dentro de esta esfera no mediada, en la esfera del proceso directo entre trabajo y capital, las cosas no son tan simples. Al desarrollarse el plusvalor relativo en el propio modo específicamente capitalista de producción, con lo cual se desarrollan las fuerzas productivas sociales del trabajo, estas fuerzas productivas y las conexiones sociales del trabajo aparecen en el proceso laboral directo como desplazadas del trabajo al capital. De esta suerte, el capital ya se vuelve un ente místico en grado sumo, puesto que todas las fuerzas productivas sociales del trabajo se presentan como fuerzas que le pertenecen al capital y no al trabajo en cuanto tal, y que retoñan de su propio seno. Luego se **[1053]** interpone el proceso de circulación, en cuyo metabolismo y metamorfosis recaen todas las partes del capital, incluso del capital agrícola, en el mismo grado en que se desarrolla el modo específicamente capitalista de producción. Es ésta una esfera donde las relaciones de la producción de valor originaria se retiran por completo a un segundo plano. Ya en el proceso directo de producción el capitalista actúa al mismo tiempo como productor de mercancías, como dirigente de la producción mercantil. Por eso este proceso de producción en modo alguno se le presenta simplemente como proceso de producción de plusvalor. Pero cualquiera que sea el plusvalor que el capital extrajo en el proceso inmediato de producción y que representó en mercancías, el valor y el plusvalor contenidos en las mercancías no han de realizarse sino en el proceso de circulación. Y tanto la restitución de los valores adelantados en la producción como, ante todo, el plusvalor contenido en las mercancías no parecen realizarse meramente en la circulación, sino surgir de ella, apariencia que consolidan, en especial dos circunstancias: primero, la ganancia sobre la enajenación [\[7\]](#), que depende de la estafa, la astucia, la pericia, la habilidad y mil coyunturas de mercado; luego, sin embargo, la circunstancia de que aquí, junto al tiempo de trabajo, se añade un segundo elemento determinante: el tiempo de circulación. Por cierto que éste sólo funciona como barrera negativa de la formación de valor y de plusvalor, pero tiene la apariencia de ser una causa tan positiva como el trabajo mismo y de aportar una determinación proveniente de la naturaleza del capital e independientemente del trabajo. En el libro **II**, naturalmente, sólo tuvimos que presentar esta esfera de circulación en relación con las determinaciones formales que genera e indicar el desarrollo ulterior de la figura del capital que se verifica en ella. Pero en la realidad esta esfera es la esfera de la competencia que, considerando cada caso por separado, está dominada por la

casualidad, o sea donde ley interna que se impone en estas casualidades y las regula sólo se torna visible no bien estas casualidades agrupan en grandes masas, esto es, donde ella permanece invisible e ininteligible para los agentes singulares de la producción misma. Pero además, el proceso real de producción, como unidad del proceso directo de producción y del proceso de circulación, genera nuevas configuraciones [1054] donde se pierde cada vez más el hilo de la conexión interna, las relaciones de producción se autonomizan unas con respecto a otras y los componentes de valor se petrifican unos frente a otros en formas autónomas.

Como hemos visto, la transformación del plusvalor en ganancia está tan determinada por el proceso de circulación como por el proceso de producción. El plusvalor, en la forma de la ganancia, ya no es referido a la parte de capital desembolsada en trabajo, de la que deriva, sino al capital global. La tasa de ganancia se regula por leyes propias que admiten e incluso condicionan un cambio de la misma aun con una tasa permanentemente igual de plusvalor. Todo esto vela cada vez más la verdadera naturaleza del plusvalor y por ende el verdadero mecanismo motor del capital. Y esto sucede aun más por obra de la transformación de la ganancia en ganancia media y de los valores en precios de producción, en los términos medios reguladores de los precios de mercado. Aquí interviene un complejo proceso social, el proceso de nivelación de los capitales, que a los precios medios relativos de las mercancías los separa de sus valores y, [por otra parte], a las ganancias medias en las diferentes esferas de la producción (con total prescindencia de las inversiones individuales de capital en cada esfera particular de la producción) las aísla de la real explotación del trabajo por los capitales particulares. No sólo parece serlo, sino que aquí, de hecho, el precio medio de las mercancías es diferente de su valor, esto es, del trabajo realizado en ellas, y la ganancia media de un capital particular diferente del plusvalor que ese capital extrajo de los obreros ocupados por él. El valor de las mercancías ya sólo se manifiesta directamente en la influencia de la fluctuante fuerza productiva del trabajo sobre la baja y el alza de los precios de producción, sobre su movimiento, y no sobre sus últimos límites. La ganancia tan sólo se manifiesta accesoriamente determinada por la explotación directa del trabajo, en la medida en que ésta permite al capitalista, con los precios reguladores del mercado que existen de modo aparentemente independiente de esa explotación realizar una ganancia divergente de la ganancia media. Las mismas ganancias medias normales parecen inmanentes al capital, independientes de la explotación; la explotación anormal o incluso la explotación media bajo condiciones excepcionales favorables sólo [1055] parece condicionar las divergencias respecto de la ganancia media, y no a esta misma. La escisión de la ganancia en ganancia empresarial e interés (para no hablar en absoluto de la interposición de la ganancia comercial ni de la ganancia derivada del tráfico dinerario, que están fundadas en la circulación y parecen surgir por entero de ella y no del proceso mismo de producción) consuma la autonomización de la forma del plusvalor, el esclerosamiento de su forma con respecto a su sustancia, a su esencia. Una parte de la ganancia, por oposición a la otra, se desprende totalmente de la relación de capital en cuanto tal y se presenta como si se originara no en la función de la explotación del trabajo asalariado, sino en el trabajo asalariado del capitalista mismo. En antítesis con ello, el interés aparece entonces como independiente, ya sea del trabajo asalariado del obrero, ya del propio trabajo del capitalista, y manará del capital como de su propia fuente independiente. Si originariamente el capital apareció sobre la superficie de la circulación como un fetiche de capital, como un valor generador de valor, ahora se vuelve a presentar en la figura del capital que devenga interés como en su forma más enajenada y más característica. Por ello, la forma "capital-interés", como tercer término después de "tierra-renta" y "trabajo-salario", es también mucho más consecuente que "capital-ganancia", puesto que en la ganancia persiste siempre un recuerdo de su origen, que en el interés no sólo está extinguido sino colocado en una forma antitética y fija contrapuesta a ese origen.

Finalmente, junto al capital como fuente autónoma de plusvalor, se ubica la propiedad de la tierra como límite de la ganancia media y transferidora de una parte de plusvalor a una clase que ni trabaja ella misma, ni explota directamente a trabajadores, ni puede, como el capital que devenga interés, recurrir a consuelos moralmente edificantes, como, por ejemplo, el riesgo y el sacrificio inherentes al préstamo de capital. Puesto que aquí una parte del plusvalor no parece directamente ligada a relaciones sociales, sino a un elemento natural, la tierra; la forma de la recíproca enajenación y esclerosamiento de las diferentes partes del plusvalor se consuma, la conexión interna queda definitivamente desgarrada y la fuente del plusvalor sepultada por entero, precisamente porque las relaciones de producción vinculadas a los diferentes elementos [1056] materiales del proceso de producción se han vuelto autónomas unas con respecto a las otras.

En capital-ganancia o, mejor aun, capital-interés, suelo-renta de la tierra, trabajo-salario, en esta trinidad económica como conexión de los componentes del valor y de la riqueza en general con sus fuentes, está

consumada la mistificación del modo capitalista de producción, la cosificación de las relaciones sociales, la amalgama directa de las relaciones materiales de producción con su determinación histórico-social: el mundo encantado, invertido y puesto de cabeza donde "Monsieur le Capital y Madame la Terre" rondan espectralmente como caracteres sociales y, al propio tiempo de manera directa, como meras cosas. El gran mérito de la economía clásica consiste en haber disuelto esa falsa apariencia, esa superchería, esa autonomización recíproca y ese esclerosamiento de los diferentes elementos sociales de la riqueza, esa personificación de las cosas y cosificación de las relaciones de producción, esa religión de la vida cotidiana, puesto que reduce el interés a una parte de la ganancia y la renta al excedente sobre la ganancia media, de tal manera que ambos coinciden en el plusvalor; puesto que presenta el proceso de circulación como mera metamorfosis de las formas y finalmente, en el proceso inmediato de producción, reduce el valor y el plusvalor de las mercancías al trabajo. No obstante, incluso sus mejores portavoces, como no podía ser de otra manera desde el punto de vista burgués, siguen siendo prisioneros, en mayor o menor medida del mundo de la apariencia críticamente disuelto por ellos, y por ende todos incurren más o menos en inconsecuencias, semiverdades y contradicciones no resueltas. Por otro lado, en cambio, es asimismo natural que los agentes reales de la producción se sientan por entero a sus anchas en estas formas enajenadas e irracionales de capital-interés, suelo-renta, trabajo-salario, pues son precisamente las configuraciones de la apariencia en que se mueven y con las cuales tienen que vérselas todos los días. Por so es asimismo natural que la economía vulgar, que es nada más que una traducción didáctica, más o menos doctrinaria, de las representaciones corrientes de los agentes reales de la producción, entre las cuales introduce cierto orden inteligible, encuentre precisamente en esa trinidad, donde está extinguida toda la conexión interna, la base natural, y puesta al abrigo de toda duda, de sus triviales jactancias. Esa fórmula corresponde al mismo tiempo al interés de las clases dominantes, puesto que proclama la necesidad natural y la legitimación eterna de las fuentes de sus entradas, elevándolas a la calidad de dogma.

Al exponer la cosificación de las relaciones de producción y su autonomización frente a los agentes de la producción, no entramos a analizar la manera en que las conexiones a través del mercado mundial, sus coyunturas, el movimiento de los precios de mercado, los períodos del crédito, los ciclos de la industria y el comercio, la alternancia de la prosperidad y la crisis, se les presentan como leyes naturales todopoderosas que los dominan al margen de su voluntad y se imponen frente a ellos como una ciega necesidad. No lo hacemos porque el movimiento real de la competencia queda fuera de nuestro plan y sólo hemos de presentar la organización interna del modo capitalista de producción, por así decirlo, en su término medio ideal.

En formas anteriores de la sociedad, esta mistificación económica sólo se verifica principalmente con relación al dinero y al capital que devenga interés. Se halla excluida, por la naturaleza de las cosas, primero, allí donde prepondera la producción para el valor de uso, para satisfacer directamente las propias necesidades, segundo, allí donde, como en la Antigüedad y en la Edad Media, la esclavitud o la servidumbre forman la amplia base de la producción social: aquí el dominio de las condiciones de producción sobre los productores está ocultado por las relaciones de dominación y servidumbre que aparecen y son visibles como los resortes directos del proceso de producción. En las comunidades primitivas, donde impera el comunismo natural y espontáneo, e incluso en las comunas urbanas de la Antigüedad, es esta misma comunidad con sus condiciones la que se presenta como base de la producción, y su reproducción aparece como el último fin de ésta. Incluso en el sistema corporativo medieval, ni el capital ni el trabajo aparecen desligados, sino determinadas sus relaciones por el sistema de corporaciones y las circunstancias conexas con el mismo y las ideas de deber profesional, maestría, etc., correspondientes a esas relaciones. Sólo en el modo capitalista de producción... [g]

[1]

48 {F.E. Los tres fragmentos que siguen se encuentran en diferentes pasajes del manuscrito correspondiente a la sección sexta.)

[a] a En las ediciones IMEL se descifra (desde "y" hasta "trabajo"): "y la forma colectiva de ese trabajo".

[b] b En las ediciones IMEL se anota: "Desciframos: «especificado»". Esta interpretación no es sostenida por Werke, que mantiene la lectura de Engels. Rubel sin anotar la posible dificultad, lee: "determinado".

[2] Rudis indigestaque mole [la masa ruda y caótica]. Ovidio, "Metamorfosis", libro 1, 7. 1038.

[3] El valor es trabajo. El plusvalor, por ende, no puede ser tierra [Wert ist Arbeit. Mehrwert kann daher nicht Erde sein]. Como en el caso de muchísimos otros pasajes del tomo III de "El capital", pero talvez aun más que en ellos sólo es posible reproducir en castellano esta fórmula marxiana, en toda su claridad, cuando se vierte Wert por valor y Mehrwert por plusvalor. Si, en cambio, se traduce aquí Mehrwert por el opaco término "plusvalía" (o en francés por "plus-value"), el nexo importantísimo, esencial, entre valor y plusvalor se vuelve menos claro y la fórmula pierde buena parte de su contundencia (Es lo que ocurre en Pedroso [Madrid 1931, p. 1555]: "El valor es trabajo. La plusvalía no puede, pues, ser tierra", así como en Rubel, p. 1429: "La valeur c'est du travail. La plus-value ne peut donc être de la terre".) Ahora bien, que tanto "plus-value" como el galicismo "plusvalía" traducen pobre, insuficientemente Mehrwert, es una tesis de cuyo monopolio no podemos ufanarnos. Antes que nosotros, parecen haberla compartido otros traductores de "El capital". "Plus-value" o "plusvalía" les parecieron a ellos mismos términos tan poco claros, tan opacos, que se sintieron movidos a explicarlos o, mejor dicho, adoptaron la extraña solución de obligar a Marx a aclarar, por cuenta de ellos, el sentido del oscuro término francés o castellano. Así, por ejemplo, en Éditions Sociales (vol. 8. p. 194): "La valeur c'est du travail. Un excédent de valeur, la plus-value, ne saurait donc être de la terre" (las palabras subrayada por mí, P.S. son una interpolación de los traductores, no figuran en el original alemán). Imitan disciplinadamente a Éditions Sociales las retraducciones de Cartago, p. 798 ("El valor es trabajo. Un excedente de valor, la plusvalía, no puede, entonces, ser tierra") y EDAF. p. 1264 ("El valor es trabajo. Un excedente de valor, la plusvalía, no puede ser, por tanto, tierra"). La misma solución, la interpolación explicativa ha sido adoptada por Rocés, p. 755, para tratar de aclarar el opaco vocablo "plusvalía": "El valor es trabajo. La plusvalía o valor de más no puede ser, por tanto, tierra" (subrayamos las palabras añadidas por Rocés). Ninguna interpolación es necesaria, por el contrario, si se traduce Mehrwert por el diáfano término plusvalor: "El valor es trabajo. El plusvalor, por ende, no puede ser tierra." (Si el valor es trabajo, esa forma del plusvalor que es la renta no puede ser tierra, no puede ser otra cosa que plustrabajo.) Cfr. lo que señala Marx en otros lugares (por ejemplo aquí, p. 509), acerca de la identidad entre el plusvalor y el plustrabajo y lo que dice al final del capítulo XLV de este mismo tomo (p. 980 en nuestra edición): "La renta constituye [...] una parte del valor, más específicamente del plusvalor de las mercancías", etc. (subrayados nuestros). 1038.

[c] c En las ediciones IMEL se descifra así este pasaje (desde "o"): "o, si consideramos lo que se quiere decir con ello".

[d] d No existe esa interrupción, sostiene Rubel, sino un traspapelamiento. El texto continuaría aquí directamente con el párrafo que comienza: "La renta diferencial está ligada", etc. Ver también la subnota que figura en esa página y R 1425/2 y 1430/1.

[e] e Véase, en nuestra edición, t. I, vol. 2, pp. 651-660.

[4] 49 Comienzo del capítulo XLVIII según el manuscrito.

[f] f Según Rubel (1425/2, 1427/1) no hay tal falta, sino simplemente un traspapelamiento y error de paginación: debería figurar aquí, a continuación, el fragmento que Engels colocó bajo el numeral **I** al comienzo de este capítulo.

[5] 50 "Salarios, ganancia y renta son las tres fuentes originarias de todo rédito así como de todo valor de cambio." (A. Smith.) {249}. "Así es como las causas de la producción material son al mismo tiempo las fuentes de los réditos primitivos existentes." (Storch ["Cours d'économie politique", San Petersburgo, 1815] I, p. 259.)

[6] Adam Smith, "An Inquiry into the Nature and the Causes of the Wealth of Nations", Aberdeen-Londres, 1848. p. 43. 1052.

[7] Profit upon alienation (ganancia sobre la enajenación). Término con el que James Steuart designa una ganancia "relativa", esto es, una modificación en "el equilibrio de la riqueza entre los participantes", a diferencia de la ganancia "positiva" o acrecentamiento de la riqueza social. "En este orden de cosa, pues", comenta Marx en el manuscrito del cuarto tomo de "El Capital", "Steuart constituye la expresión racional del sistema monetarista y mercantilista". "Su teoría acerca de la vibration of the balance of wealth between parties, aunque sea poco útil para dilucidar la naturaleza y el origen del plusvalor, resulta importante cuando se considera la distribución del surplus value entre clases diferentes y entre rúbricas diferentes, como ganancia, interés, renta". ("Theorien...", MEW, t. XXVI, parte I, pp. 11 y 8). 293; 421; 1053.

[g] g Aquí se interrumpe el manuscrito.

[1059]

CAPITULO XLIX

PARA EL ANALISIS DEL PROCESO

DE PRODUCCION

En la investigación que sigue se puede prescindir de la distinción entre precio de producción y valor, pues esa distinción cesa absolutamente cuando, como aquí sucede, se considera el valor del producto global anual del trabajo, o sea el valor del producto del capital social global.

Ganancia (ganancia empresarial más interés) y renta son nada más que formas peculiares que asumen partes especiales del plusvalor de las mercancías. La magnitud del plusvalor es el límite que se opone a la suma de magnitudes de las partes en que se puede descomponer. Por ende, ganancia media más renta son iguales al plusvalor. Es posible que una parte del plusvalor contenido en las mercancías, y por ende del plusvalor, no entre directamente en la nivelación para llegar a la ganancia media, de manera que una parte del valor de las mercancías no se exprese en absoluto en su precio. Sólo que, primero, eso se compensa porque o bien crece la tasa de ganancia si la mercancía vendida por debajo de su valor forma un elemento del capital constante, o bien ganancia y renta se presentan en un producto mayor si la mercancía vendida por debajo de su valor entra como artículo de consumo individual en la parte del valor consumida como rédito. Pero, segundo, eso se anula en el movimiento medio. En cualquier caso, aun cuando una parte del plusvalor no expresada en el precio de la mercancía se pierda para la formación del precio, la suma de ganancia media más renta, en su forma [1060] normal, nunca puede ser mayor, aunque sí menor que el plusvalor global. Su forma normal presupone un salario correspondiente al valor de la fuerza de trabajo. Incluso la renta monopólica, en la medida en que no es deducción del salario, en cuyo caso no constituye categoría particular alguna, siempre debe constituir indirectamente una parte del plusvalor; si no es una parte del excedente de precio sobre los costos de producción de la mercancía misma de la cual constituye un componente (como en el caso de la renta diferencial), o una parte excedentaria del plusvalor de la mercancía misma de la cual forma un componente, por encima de la parte de su propio plusvalor medida por la ganancia media (como en la renta absoluta), sí lo es del plusvalor de otras mercancías, esto es, de las mercancías que se intercambian por esa mercancía que tiene un precio monopólico. La suma de ganancia media más renta de la tierra nunca puede ser mayor que la magnitud de la cual son partes y que ya está dada antes de esa división. Por ende, resulta indiferente para nuestro análisis el que el plusvalor total de las mercancías, vale decir todo el plusvalor contenido en las mercancías, se realice o no en su precio. El plusvalor no se realiza totalmente, aunque más no sea porque con el constante cambio de magnitud del trabajo socialmente necesario para la producción de una mercancía dada, que se origina en el constante cambio de la fuerza productiva del trabajo, una parte de las mercancías ha de ser producida siempre bajo condiciones anormales, y por ende vendida por debajo de su precio individual. En cualquier caso, ganancia más renta son iguales a todo el plusvalor (plusvalor) realizado, y para la consideración de que aquí se trata el plusvalor realizado puede ser equiparado con todo plusvalor, pues ganancia y renta son plusvalor realizado, o sea, en suma, el plusvalor que entra en los precios de las mercancías; esto es, en la práctica, todo plusvalor que sea parte constitutiva de ese precio.

Por otro lado, el salario, que constituye la tercera forma peculiar del rédito, es siempre igual al componente variable del capital, vale decir al componente que no se desembolsa en medios de trabajo, sino en la adquisición de la fuerza viva de trabajo, en el pago a los obreros. (El trabajo que se paga en el gasto de rédito es pagado a su vez con salario, ganancia o renta y, por ende, no forma [1061] ninguna parte de valor de las mercancías con que es pagado. No se le tiene en cuenta, pues, en el análisis del valor de las mercancías y de los componentes en que éste se descompone). Es la objetivación de la parte de la jornada laboral global del obrero en que se reproduce el valor del capital variable y, por ende, el precio del trabajo; la parte del valor de las mercancías en que el obrero reproduce el valor de su propia fuerza de trabajo o el precio de su trabajo. La jornada laboral global del obrero se subdivide en dos. Una parte en que ejecuta la cantidad de trabajo necesaria para reproducir el valor de sus propios medios de subsistencia, la parte paga de su trabajo global, la parte de su trabajo necesaria para su propia conservación y reproducción. Toda la parte restante de la jornada laboral, toda la cantidad excedentaria de trabajo que ejecuta por encima del trabajo realizado en el valor de su salario, es plusvalor, trabajo

impago que se representa en el plusvalor de su producción mercantil global (y, por ende, en una cantidad excedentaria de mercancía), plusvalor que por su lado se descompone en diferentes partes ya nombradas: ganancia (ganancia del empresario más interés) y renta.

Por consiguiente, la parte global de valor de las mercancías en que se realiza el trabajo global de los obreros agregado durante un día o un año, el valor global del producto anual que ese trabajo crea, se subdivide en el valor del salario, la ganancia y la renta, pues ese trabajo global se disgrega en trabajo necesario, por obra del cual el obrero crea la parte de valor del producto con que a su vez se le paga, o sea el salario, y en plusvalor impago, por obra del cual crea la parte de valor del producto que se representa en el plusvalor y que luego se desglosa en ganancia y en renta. Fuera de este trabajo, el obrero no ejecuta ningún trabajo, y fuera del valor global del producto, que asume las formas de salario, ganancia y renta, no crea ningún valor. El valor del producto anual en que se representa su trabajo nuevo agregado durante el año es igual al salario o al valor del capital variable más el plusvalor, que vuelve a dividirse en las formas de ganancia y renta.

La parte global de valor del producto anual que el obrero crea en el curso del año, por ende, se expresa en la suma de valor anual de los tres réditos: el valor de **[1062]** salario, ganancia y renta. Por eso resulta evidente que el valor de la parte constante de capital no está reproducido en el valor del producto anualmente creado, pues el salario sólo es igual al valor de la parte variable de capital adelantada en la producción, y renta y ganancia sólo son iguales al plusvalor, al excedente de valor producido sobre el valor global del capital adelantado, valor global que es igual al valor del capital constante más el del capital variable.

Para la dificultad que hay que resolver aquí, resulta completamente indiferente que una parte del plusvalor trasmutado en la forma de ganancia y renta no se consuma como rédito, sino que sirva para la acumulación. La parte de él que se ahorra como fondo de acumulación sirve para la formación de capital nuevo, adicional, pero no para la reposición del viejo, ni de la parte constitutiva del capital viejo desembolsada en fuerza de trabajo ni de la desembolsada en medios de trabajo. O sea que aquí, para simplificar, se puede aceptar que los réditos entraron totalmente en el consumo individual. La dificultad presenta dos aspectos. Por un lado: el valor del producto anual en que se consumen esos réditos salario, ganancia, renta contiene en sí una parte de valor igual a la porción de valor de la parte constante de capital absorbida en dicho producto. Contiene esa parte de valor, además de la parte de valor que se resuelve en salario y de la parte de valor que se resuelve en ganancia y renta. Su valor, por ende, es = salario + ganancia + renta + **C**, que representa su parte constante de valor. Ahora bien, ¿cómo el valor producido anualmente, que sólo es = salario + ganancia + renta, ha de comprar un producto cuyo valor es = (salario + ganancia + renta) + **C**? ¿Cómo el valor producido anualmente puede comprar un producto cuyo valor es superior al suyo?

Por otro lado: si prescindimos de la parte del capital constante que no entró en el producto y que por ende, aunque con valor disminuido, continúa existiendo tanto antes como después de la producción anual de las mercancías, esto es, si abstraemos por un instante el capital fijo empleado, pero no consumido, la parte constante del capital adelantado en forma de materias primas y materiales auxiliares está totalmente absorbida en el nuevo producto, mientras que una parte de los medios de trabajo **[1063]** se consumió totalmente y otra sólo en parte, y así en la producción sólo se consumió una parte de su valor. Toda esta parte del capital constante consumida en la producción debe ser repuesta in natura [en especie].

Presuponiendo inalteradas todas las demás circunstancias, y sobre todo la fuerza productiva del trabajo, esa parte cuesta la misma cantidad de trabajo que antes para su reposición, vale decir debe ser repuesta por un equivalente de valor. Donde ello no ocurre, la reproducción ni siquiera puede efectuarse en la antigua escala. Pero ¿quién ha de ejecutar estos trabajos y quien los ejecuta?

En el caso de la primera dificultad ¿quién ha de pasar, y con qué, la parte constante de valor contenida en el producto? , se supone que el valor del capital constante consumido en la producción reaparece como parte de valor del producto. Esto no contradice el supuesto de la segunda dificultad, pues ya en el libro **I**, capítulo **V** (Proceso de trabajo y proceso de valorización) [\[a\]](#), se demostró cómo aunque la mera adición de trabajo nuevo no reproduce el valor antiguo, sino que sólo crea una adición al mismo, sólo crea valor adicional, hace al mismo tiempo, no obstante, que el antiguo valor permanezca conservado en el producto, cómo esto sucede con el trabajo no en la medida en que es creador de valor, o sea trabajo en general, sino en su función de determinado trabajo productivo. No era necesario, entonces, ningún trabajo adicional para conservar el valor de la parte constante dentro del producto donde se gasta el rédito, es decir todo el valor creado durante el año. Pero sí es necesario nuevo trabajo adicional para reponer el capital constante consumido en su valor y valor de uso durante el año transcurrido, reposición

sin la cual resulta absolutamente imposible la reproducción.

Todo trabajo nuevo agregado queda representado en el valor nuevo creado durante el año, que a su vez se resuelve totalmente en los tres réditos: salario, ganancia y renta. Por un lado, pues, no resta ningún trabajo social excedentario para la reposición del capital constante consumido, al que en parte hay que restaurar in natura y con arreglo a su valor, y en parte meramente según su valor [1064] (por el mero desgaste del capital fijo). Por otro lado, el valor anualmente creado por el trabajo, que se descompone en las formas de salario, ganancia y renta y ha de gastarse en ellas, no parece suficiente para pagar o comprar la parte constante de capital que, fuera del propio valor de aquéllas, debe estar encerrado en el producto anual.

Como vemos, el problema aquí planteado ya quedó resuelto cuando consideramos la reproducción del capital social global, libro II, sección III. Acá retornamos a él porque, por lo pronto, allí el plusvalor aún no estaba desarrollado en sus formas de rédito ganancia (ganancia del empresario más interés) y renta, y por ende tampoco podía ser tratado en esas formas, pero luego asimismo, porque precisamente con la forma de salario, ganancia y renta se asocia un increíble error de análisis que, desde Adam Smith, recorre toda la economía política.

Dividíamos allí todo capital en dos grandes clases: la clase I, que produce medios de producción, y la clase II, que produce medios de consumo individual. La circunstancia de que ciertos productos puedan servir tanto para el disfrute personal como de medios de producción (un caballo, granos, etc.), no anula en modo alguno la justeza absoluta de esa división. De hecho, no es ninguna hipótesis, sino sólo expresión de un hecho. Tómese el producto anual de un país. Una parte del producto, sea cual fuere su capacidad para servir de medio de producción, ingresa en el consumo individual. Es el producto en que se gastan salario, ganancia y renta. Este producto es el producto de determinada división del capital social. Es posible que este mismo capital también cree productos pertenecientes a la clase I. En la medida en que lo haga, la parte de ese capital consumida en el producto de la clase II, en un producto que realmente recae en el consumo individual, no será la que suministra los productos que recaen en la clase I y se consumen productivamente. Todo este producto II, que entra en el consumo individual y en el cual, por ende, se gasta el rédito, es la existencia del capital consumido en él más el excedente producido. Es, por ende, producto de un capital invertido en la mera producción de medios de consumo. Y del mismo modo, el sector I del producto anual, el sector que sirve de medio de reproducción, materia prima e instrumentos de trabajo, [1065] por más capacidad que tenga naturaliter [por naturaleza] ese producto de servir de medio de consumo, es producto de un capital invertido en la mera producción de medios de producción. La parte mayor, con mucho, de los productos que forman el capital constante, existe materialmente, asimismo, en una forma bajo la cual no puede entrar en el consumo individual. En la medida en que lo pudiera, tal como, por ejemplo un campesino podría comerse el grano reservado como simiente o sacrificar sus animales de tiro, la barrera económica funciona para él exactamente lo mismo que si esa parte existiese bajo una forma no consumible.

Como se dijo ya, en ambas clases abstraemos la parte fija del capital constante, que continúa existiendo in natura y en cuanto a su valor, independientemente del producto anual de ambas clases.

En la clase II, en cuyos productos se gastan salario, ganancia y renta o, para abreviar, se consumen los réditos, el producto mismo, según su valor, consta de tres componentes. Un componente es igual al valor de la parte constante de capital consumida en la producción; un segundo componente es igual al valor de la parte variable adelantada en la producción, desembolsada en el salario; finalmente, un tercer componente es igual al plusvalor producido, o sea = ganancia + renta. El primer componente del producto de la clase II, el valor de la parte constante de capital, no puede ser consumido ni por los capitalistas, ni por los obreros de la clase II, ni por los terratenientes. No forma parte alguna de los réditos de ellos, debe ser repuesto in natura, y para que eso pueda suceder es necesario venderlo. En cambio los otros dos componentes de ese producto son iguales al valor de los réditos generados en esa clase, = salario + ganancia + renta.

En la clase I, el producto, en lo que concierne a la forma, consta de los mismos componentes. Pero la parte que aquí forma rédito salario + ganancia + renta o, para abreviar, la parte variable del capital + el plusvalor no se consume aquí en la forma natural de los productos de esa clase I, sino en los productos de la clase II. El valor de los réditos de la clase I, por consiguiente, debe ser consumido en la parte del producto de la clase II que forma el capital constante a reponer de II. Del producto [1066] de la clase II, la parte que debe reponer el capital constante de dicha clase es consumida en su forma natural por los obreros, los capitalistas y los terratenientes de la clase I. Ellos desembolsan sus réditos en ese producto II. Por otro lado, el producto de I, en la medida en que representa un rédito de la clase I, es consumido en

su forma natural, y productivamente por la clase **II**, cuyo capital constante repone in natura. Finalmente, la parte constante, consumida, de capital de la clase **I** es repuesta con los propios productos de esta clase, que precisamente constan de medios de trabajo, materias primas y auxiliares, etc., en parte mediante el intercambio recíproco entre los capitalistas **I**, y en parte debido a que una porción de esos capitalistas puede volver a emplear directamente su propio producto como medio de producción. Tomemos el anterior esquema (libro **II**, capítulo **XX**, **II** [b]) de reproducción simple:

$$\text{I) } 4.000c + 1.000v + 1.000pv = 6.000 \\ = 9.000$$

$$\text{II) } 2.000c + 500v + 500pv = 3.000$$

Conforme a esto, en **II** los productores y terratenientes consumen $500v + 500pv = 1.000$ como rédito; quedan $2.000c$, para reponer. Esto es consumido por los obreros, capitalistas y beneficiarios de renta de **I**, cuya entrada $= 1.000v + 1.000pv = 2.000$. El producto consumido de **II** se consume como rédito de **I**, y la parte de rédito de **I** representada en el producto inconsumible es consumida como capital constante de **II**. Queda por rendir cuentas, pues, de $4.000c$ en **I**. Esto se repone con el propio producto de **I** $= 6.000$, o más bien $= 6.000 - 2.000$, pues esos 2.000 ya están convertidos en capital constante para **II**. Es conveniente observar que los guarismos, por cierto, han sido arbitrariamente elegidos, o sea que incluso la relación entre el valor del rédito de **I** y el valor del capital constante de **II** parece arbitraria. Sin embargo, es evidente que en la medida en que el proceso de reproducción se efectúa de manera normal y bajo circunstancias en lo demás iguales, esto es, prescindiendo de la acumulación, la suma de valor de salario, ganancia y renta en la clase **I** debe ser igual al valor de la parte constante de capital de la clase **II**. Caso contrario, la clase **II** no puede reponer su capital [1067] constante ni la clase **I** convertir su rédito de la forma inconsumible en la consumible.

El valor del producto mercantil anual, exactamente como el valor del producto mercantil de una inversión particular de capital e igual que el valor de cada mercancía por separado, se resuelve en dos componentes de valor: uno, **A**, que repone el valor del capital constante adelantado, y otro, **B**, que se presenta en la forma de rédito como salario, ganancia y renta. El último componente de valor, **B**, forma una antítesis con el primero, **A**, por cuanto éste, bajo circunstancias en lo demás iguales, 1) jamás asume la forma del rédito, y 2) refluye siempre en la forma de capital, y precisamente de capital constante. Sin embargo, el otro componente **B** también está a su vez contrapuesto en sí mismo. Ganancia y renta tienen de común con el salario el que los tres constituyen formas de rédito. A pesar de ello se distinguen esencialmente porque en la ganancia y la renta se representa plusvalor, o sea trabajo impago, y en el salario trabajo pago. La parte de valor del producto que representa salario gastado, o sea que repone el salario y que, según nuestros supuestos, allí donde la reproducción se lleva a cabo en la misma escala y bajo las mismas condiciones, se vuelve a convertir en salario, refluye por lo pronto como capital variable, como un componente del capital que se debe adelantar de nuevo a la reproducción. Este componente funciona de manera doble. Primeramente existe en la forma de capital y se intercambia en cuanto tal por la fuerza de trabajo. En manos del obrero se transforma en el rédito que éste extrae de la venta de su fuerza de trabajo, se convierte como rédito en medios de subsistencia y se consume. Este doble proceso se pone de manifiesto en virtud de la mediación de la circulación dineraria. El capital variable se adelanta en dinero, se desembolsa en el pago de salarios. Es ésta su primera función como capital. Se trueca por fuerza de trabajo y se transforma en la exteriorización de esa fuerza de trabajo, en trabajo. Este es el proceso para el capitalista. Pero, segundo: con ese dinero los obreros compran una parte de su producto mercantil, que está medido por ese dinero y que ellos consumen como rédito. Si hacemos caso omiso de la circulación dineraria, una parte del producto del obrero está en manos del capitalista en la forma de capital disponible. Él adelanta [1068] esa parte como capital, dándosela al obrero a cambio de nueva fuerza de trabajo, mientras que el obrero la consume como rédito, directamente o mediante intercambio por otras mercancías. La parte de valor del producto, pues, que en la reproducción está destinada a transformarse en salario, en rédito para los obreros, refluye primero a manos del capitalista en la forma de capital, y con más precisión de capital variable. Que refluya en esa forma es una condición esencial para que se vuelvan a reproducir invariablemente el trabajo como trabajo asalariado, los medios de producción como capital y el proceso mismo de producción como capitalista.

Si no queremos extraviarnos en inútiles dificultades, hemos de distinguir rendimiento bruto y rendimiento neto de ingreso bruto e ingreso neto.

El rendimiento bruto o producto bruto es todo el producto reproducido. Con exclusión de la parte

empleada, pero no consumida, del capital fijo, el valor del rendimiento bruto o del producto bruto es igual al valor del capital adelantado y consumido en la producción, del capital constante y el variable, más el plusvalor que se resuelve en ganancia y renta. O si no consideramos el producto del capital individual, sino del capital social global, el rendimiento bruto es igual a los elementos materiales que forman el capital constante y el variable más los elementos materiales del plusproducto, en el que se representan la ganancia y la renta.

El ingreso bruto es la parte de valor, y la porción del producto bruto medida por esa parte, que restan luego de deducir de la producción global la parte de valor, y la porción del producto por ella medida, que repone el capital constante adelantado y consumido en la producción. El ingreso bruto, por ende, es igual al salario (o a la parte del producto destinada a reconvertirse en el ingreso del obrero) + la ganancia + la renta. El ingreso neto es en cambio el plusvalor y, por consiguiente, el plusproducto que resta tras la deducción del salario; por tanto, en rigor representa el plusvalor realizado por el capital y que hay que compartir con los terratenientes, y el plusproducto medido por ese plusvalor.

Ahora bien, se vio que el valor de cada mercancía por separado y el valor de todo el producto mercantil de cada capital individual se descompone en dos partes: una [1069] que se limita a reponer capital constante, y otra que, aunque una fracción de ella refluye como capital variable. O sea incluso en la forma de capital, tiene sin embargo por destino transformarse totalmente en ingreso bruto y asumir la forma del salario, de la ganancia y la renta, cuya suma constituye el ingreso bruto. Vimos además que el caso es el mismo con relación al valor del producto global anual de una sociedad. Entre el producto del capitalista individual y el de la sociedad sólo existe una diferencia en cuanto a esto: considerado desde el punto de vista del capitalista individual, el ingreso neto se distingue del ingreso bruto en que éste incluye el salario y aquí lo excluye. Considerando el ingreso de toda la sociedad, el ingreso nacional consta de salario más ganancia más renta, o sea del ingreso bruto. Pero esto también es una abstracción, por cuanto toda la sociedad, fundada en la producción capitalista, se coloca en el punto de vista capitalista y por ende sólo considera ingreso neto el ingreso que se resuelve en ganancia y renta.

En cambio la fantasía del señor Say, por ejemplo, según la cual el rendimiento total, el producto bruto global de una nación se resuelve en rendimiento neto o no se distingue de él, o sea que esa distinción deja de existir desde el punto de vista nacional, sólo es la expresión necesaria y víctima del dogma absurdo que desde Adam Smith atraviesa toda la economía política y según el cual el valor de las mercancías se descompone totalmente y en última instancia en ingreso, en salario, ganancia y renta [1].

[1070] En el caso de cada capitalista por separado, inteligir que una parte de su producto debe reconvertirse en capital (incluso si prescindimos de la ampliación de la reproducción, o de la acumulación), y por cierto que no sólo en capital variable que está destinado, a su vez, a retransformarse en ingreso para los obreros, o sea en una forma de rédito, sino además en capital constante, que nunca se puede transformar en ingreso, es, naturalmente, una intelección de extraordinaria baratura. La más simple percepción del proceso de producción lo muestra a ojos vistas. La dificultad sólo comienza no bien se considera el proceso de producción en su conjunto. El valor de toda la parte de producto que se consume como rédito en la forma de salario, ganancia y renta (en lo cual es totalmente indiferente que ese consumo sea individual o productivo), de hecho y en el análisis se resuelve totalmente en la suma de valor formada por salario más ganancia más renta o sea en el valor global de los tres réditos, pese a que el valor de esa parte del producto, exactamente como el que no ingresa en el rédito, contiene una parte de valor = C, igual al valor del capital constante contenido en esas porciones; prima facie [a primera vista], pues, es imposible que el valor del rédito pueda limitar esa parte: por un lado el hecho prácticamente innegable, por el otro lado la contradicción teórica igualmente innegable. De la más fácil de las maneras, se elude esta dificultad cuando se afirma que el valor de las mercancías sólo en apariencia contiene, desde el punto de vista del capitalista individual, una parte ulterior de valor que difiera de la parte existente en forma de rédito. La frase hecha según la cual para unos se manifiesta como rédito lo que para otros forma capital, ahorra toda reflexión ulterior. Cómo, entonces, se puede reponer el antiguo capital si el valor de todo el producto es consumible en la forma de réditos, y cómo el valor del producto de cada capital individual puede ser igual a la suma de valor de los tres réditos más C, el capital constante, mientras que la suma total de valor de los productos de todos los capitales es igual a la suma de valor de los tres réditos más 0, todo esto, pues, aparece desde luego como un enigma insoluble; un enigma que es necesario explicar diciendo que el análisis es absolutamente incapaz de descubrir los elementos simples del precio y que debe contentarse más bien, con el círculo vicioso y la progresión hasta [1071] el infinito. De manera que lo que se manifiesta como capital constante se puede resolver en salario, ganancia y renta, pero los valores mercantiles en los que se representan el salario, la ganancia y la renta vuelven a

estar determinados a su vez por el salario, la ganancia y la renta, y así sucesivamente, hasta el infinito [2] [3].

El dogma absolutamente falso según el cual el valor de las mercancías, en última instancia, puede resolverse en salario + ganancia + renta, también se expresa diciendo que, en última instancia, el consumidor debe pagar el valor global del producto global, o también que la circulación dineraria entre productores y consumidores debe ser en última instancia igual a la circulación dineraria entre los productores mismos (Tooke) [4]: tesis todas que son tan falsas como el axioma en que descansan.

Las dificultades que conducen a este análisis falso y prima facie absurdo son, en resumen, las siguientes:

1) Que no se comprende la relación fundamental entre capital constante y variable, y, por consiguiente, tampoco la naturaleza del plusvalor ni, por ende, la base íntegra del modo capitalista de producción. El valor de cada producto parcial del capital, de cada mercancía individual, incluye una parte de valor = capital constante, una parte de valor = capital variable (transformado en salario para los obreros) y una parte de valor = plusvalor (escindido más tarde en ganancia y en renta). ¿Cómo es posible [1072] entonces que el obrero con su salario, el capitalista con su ganancia, el terrateniente con su renta hayan de comprar mercancías cada una de las cuales no sólo contiene uno de esos componentes sino los tres, y cómo es posible que la suma de valor de salario, ganancia y renta, o sea de las tres fuentes de ingresos juntas, haya de comprar las mercancías que entran en el consumo global de quienes perciben esos ingresos, mercancías que, fuera de esos tres componentes de valor, contienen además un componente de valor excedentario, a saber, capital constante? ¿Cómo han de comprar con un valor de tres un valor de cuatro? [5] [6].

[1073] Efectuamos ese análisis en el libro II, sección tercera.

2) Que no se ha comprendido la manera en que el trabajo, al agregar valor nuevo, conserva el antiguo valor en forma nueva, sin tener que producir de nuevo ese valor.

3) Que no se comprende la conexión del proceso de reproducción tal cual se presenta, considerado no desde el punto de vista del capital individual, sino desde el del capital global; la dificultad de cómo el producto donde se realizan el salario y el plusvalor, o sea el valor total que creó durante el año el trabajo nuevo agregado, puede reponer su parte constante de valor y aun resolverse simultáneamente en valor limitado meramente por los réditos de cómo, además, el capital constante consumido en la producción puede ser repuesto materialmente y según el valor por uno nuevo, aunque la suma global del trabajo nuevo agregado sólo se realice en el salario y el plusvalor y se presente exhaustivamente en la suma del valor de ambos. Aquí es precisamente donde radica la dificultad principal en el análisis de la reproducción y de la relación entre sus diferentes componentes, tanto según su carácter material como en lo que respecta a sus relaciones de valor.

4) Pero se suma una nueva dificultad, que se acrecienta no bien los diferentes componentes del plusvalor aparecen en la forma de réditos recíprocamente autónomos: la dificultad de que las determinaciones fijas de rédito y capital se intercambian y varían de ubicación, de manera que desde el punto de vista del capitalista individual sólo parecen ser determinaciones relativas y desvanecerse en el conjunto del proceso de producción global. Por ejemplo el rédito de los obreros y capitalistas de la clase I, productora de capital constante, repone en valor y materia el capital constante de la clase de los capitalistas II, que produce medios de consumo. De ahí que se pueda pasar a escape sobre la dificultad, con la idea de que lo que para unos es rédito es capital para los otros, y que, por ende, estas determinaciones nada tienen que ver con las particularidades reales de los componentes de valor de la mercancía. Además, mercancías que están destinadas en última instancia a formar los elementos [1074] materiales del gasto rediticio, o sea medios de consumo, pasan durante el año por diferentes fases: por ejemplo, hilado de lana, paño. En una fase forman una parte del capital constante, en la otra se consumen individualmente, esto es, ingresan totalmente en el rédito. Por lo tanto, es posible figurarse con Adam Smith que el capital constante no es más que un elemento aparente del valor mercantil, que se desvanece en la conexión global. De esta suerte, por lo demás, se opera un intercambio de capital variable por rédito. El obrero compra con su salario la parte de las mercancías que forma su rédito. Con ello al mismo tiempo le repone al capitalista la forma dineraria del capital variable. Finalmente, una parte de los productos que constituyen capital constante se repone in natura o por intercambio de los productores del capital constante mismo, proceso en el cual los consumidores nada tienen que ver. Al pasar por alto esta circunstancia, surge la apariencia de que el rédito de los consumidores repone el producto total, o sea incluso la parte constante de valor.

5) Prescindiendo de la confusión que engendra la transformación de los valores en precios de producción, surge otra por obra de la trasmutación del plusvalor en diferentes formas particulares de rédito, recíprocamente autónomas y referidas a los diferentes elementos de la producción: la ganancia y la renta.

Se olvida que los valores de las mercancías son la base y que la descomposición de ese valor mercantil en componentes particulares y el ulterior desarrollo de estos componentes de valor hasta convertirse en formas de rédito, su transformación en relaciones de los diferentes poseedores de las diversas fuerzas operantes de la producción con esos componentes singulares de valor y su distribución entre estos poseedores con arreglo a determinadas categorías y títulos, no modifica absolutamente en nada la determinación del valor ni su ley misma. Tampoco se ve modificada la ley del valor por la circunstancia de que la nivelación de la ganancia, esto es, la distribución del plusvalor global entre los diferentes capitales, y los obstáculos que en parte (en la renta absoluta) pone la propiedad de la tierra en el camino de esa nivelación, determinen, divergentemente de sus valores individuales, los precios medios reguladores de las mercancías. Esto sólo afecta, por su parte, el recargo del plusvalor sobre los diferentes precios de las mercancías, pero no [1075] anula el plusvalor mismo ni el valor global de las mercancías como fuente de esos diferentes componentes de precio.

Es éste el quidproquo que consideraremos en el capítulo siguiente, y que necesariamente se vincula a la apariencia de que el valor surge de sus propios componentes. Es decir que, primeramente, los diferentes componentes de valor de la mercancía conservan en los réditos formas autónomas y que, como tales réditos, se los refiere no al valor de la mercancía como su fuente, sino a los elementos materiales particulares de producción como sus fuentes. Están realmente referidos a ellos, pero no como componentes de valor, sino como réditos, como componentes de valor que recaen en esas categorías determinadas de los agentes de la producción: el obrero, el capitalista y el terrateniente. Ahora bien, es posible imaginarse, sin embargo, que esos componentes de valor, en vez de originarse en la descomposición del valor mercantil, lo forman, por el contrario, mediante su conjunción, de donde surge entonces el hermoso círculo vicioso según el cual el valor de las mercancías se origina en la suma de valor de salario, ganancia y renta y, por su parte, el valor del salario, la ganancia y la renta se vuelve a determinar por el valor de las mercancías, etc. [7] [8].

Considerando el estado normal de la reproducción, sólo una parte del trabajo nuevo agregado se emplea en la [1076] producción y, por ende, en la reposición de capital constante, a saber: precisamente la parte que repone el capital constante consumido en la producción de medios de consumo, de elementos materiales del rédito. Ello se compensa porque esa parte constante de la clase **II** no cuesta ningún trabajo adicional. Ahora bien, el capital constante, que (considerando el proceso global de reproducción, o sea donde está comprendida aquella compensación entre las clases **I** y **II**) no es ningún producto del trabajo nuevo agregado aunque sin él no se podría producir este producto ese capital constante, considerado materialmente, está expuesto durante el proceso de reproducción a accidentes y peligros que pueden diezmarlo. (Pero además, considerado incluso en lo que respecta al valor, puede desvalorizarse a causa de una alteración en la fuerza productiva del trabajo; sin embargo, esto sólo se refiere a los capitalistas individuales.) Conforme a ello, una parte de la ganancia o sea del plusvalor y por ende, también, del plusproducto, en el cual (considerado según su valor) sólo se representa trabajo nuevo agregado sirve de fondo de emergencia. Respecto a este punto, que este fondo sea administrado o no por compañías de seguros como negocio aparte no modifica en nada la naturaleza de la cosa. Es ésta la única parte del rédito que ni se consume en cuanto tal ni tampoco sirve necesariamente como fondo de acumulación. Que en los hechos sirva como tal o sólo cubra el déficit de la reproducción, es algo que depende de la casualidad. Es ésta [1077] también la única parte del plusvalor y del plusproducto, o sea del plustrabajo, que fuera de la parte que sirve para la acumulación, o sea para ampliar el proceso de reproducción, también debería continuar existiendo después de la abolición del modo capitalista de producción. Esto presupone, como es natural, que la parte regularmente consumida por el productor directo no quede restringida a su actual medida mínima. Fuera del plustrabajo para quienes, por causa de la edad, todavía no pueden o ya no pueden participar de la producción, caducaría todo trabajo para sustentar a aquellos que no trabajan. Si se piensa en los inicios de la sociedad, aún no existen medios de producción producidos, o sea ningún capital constante cuyo valor entre en el producto y que en la reproducción en la misma escala deba ser repuesto in natura a partir del producto, en una medida determinada por su valor. Pero aquí la naturaleza proporciona de manera directa los medios de subsistencia, que no precisan ser producidos. Por ende proporciona también al salvaje, que sólo tiene que satisfacer pocas necesidades, el tiempo no para que utilice en la nueva producción los medios de producción aún inexistentes, sino para que junto al trabajo que insume la apropiación de los medios de subsistencia existentes por naturaleza transforme otros productos naturales en medios de producción: arcos, cuchillos de piedra, botes, etc. Este proceso, en el caso del salvaje, corresponde por entero, si lo consideramos meramente en su aspecto material, a la reconversión de plustrabajo en nuevo capital. En el proceso de acumulación sigue

verificándose continuamente la transformación de tal producto de trabajo excedentario en capital, y la circunstancia de que todo nuevo capital se origine en la ganancia, la renta u otras formas del rédito, vale decir en el plustrabajo, conduce a la falsa idea de que todo el valor de las mercancías se origina en un rédito. Al ser analizada más de cerca, esta reconversión de la ganancia en capital muestra más bien, a la inversa, que el trabajo adicional que invariablemente se presenta en forma de rédito no sirve para conservar o, en su caso, reproducir el antiguo valor de capital, sino, en la medida en que no se consume como rédito, para crear nuevo capital excedentario.

Toda la dificultad deriva de que todo trabajo nuevo agregado, en la medida en que el valor por él creado no se [1078] resuelve en salario, se manifiesta como ganancia concebida aquí como forma del plusvalor en general, esto es, como un valor que nada le costó al capitalista, como un valor, por ende, que con seguridad no tiene que reponer a aquél ningún adelanto, ningún capital. Por tanto, este valor existe en la forma de la riqueza disponible, adicional o, para abreviar, y desde el punto de vista del capitalista individual, en la forma de su rédito. Pero este valor recién creado puede ser consumido tanto productivamente cuanto individualmente, tanto en calidad de capital cuanto en calidad de rédito. En parte ya debe ser consumido productivamente con arreglo a su forma natural. Resulta claro, pues, que el trabajo adicionado anualmente crea capital al igual que rédito, lo cual se muestra también en el proceso de acumulación. Pero la parte de la fuerza de trabajo empleada en la nueva creación de capital (o sea, por analogía, la parte de la jornada laboral que el salvaje emplea no para apropiarse de sus alimentos, sino para hacer el instrumento con que se apropia de aquéllos) se torna invisible porque el producto total del plustrabajo se presenta por lo pronto en la forma de ganancia, determinación que de hecho nada tiene que ver con ese plusproducto mismo sino que sólo se refiere a la relación privada del capitalista con el plusvalor embolsado por él. De hecho, el plusvalor que crea el obrero se descompone en rédito y capital, vale decir en medios de consumo y en medios adicionales de producción. Pero el antiguo capital constante recibido del año anterior (prescindiendo de la parte que se echa a perder, o sea que se aniquila pro tanto, esto es, el capital constante en la medida en que no deba ser reproducido, y tales perturbaciones del proceso de reproducción caen dentro del seguro), en lo que atañe a su valor, no es reproducido por el trabajo nuevo agregado.

Vemos además que una parte del trabajo nuevo agregado es absorbida constantemente en la reproducción y reposición de capital constante consumido, aunque este trabajo nuevo adicionado sólo se resuelva en réditos: salario, ganancia y renta. Pero a este respecto se pasa por alto: **1)** que una parte de valor del producto de ese trabajo no es ningún producto de ese trabajo nuevo agregado, sino capital constante preexistente y consumido; que la parte de los productos donde se representa esa parte de valor tampoco se transforma, por ende, en rédito, sino [1079] que repone in natura los medios de producción de ese capital constante, **2)** que la parte de valor donde se representa realmente ese trabajo nuevo adicionado no se consume in natura como rédito, sino que repone el capital constante en otra esfera, a la cual se transfirió a éste bajo una forma natural en la que puede ser consumido como rédito, rédito que, sin embargo, no es producto exclusivo de trabajo nuevo agregado.

En la medida en que la reproducción se opera en una escala inalterada, se debe reponer in natura cada elemento consumido del capital constante si no según la cantidad y la forma, sí según la capacidad de actuar con un nuevo ejemplar de tipo correspondiente. Si la fuerza productiva del trabajo sigue siendo la misma, esa reposición en especie incluye la reposición del mismo valor que tenía el capital constante en su antigua forma. Pero si se intensifica la fuerza productiva del trabajo de manera que los mismos elementos materiales se puedan reproducir con menos trabajo, una parte más exigua de valor del producto puede reponer completamente in natura la parte constante. En tal caso, el excedente puede servir para la formación de nuevo capital adicional, o una parte mayor del producto puede asumir la forma de medios de consumo, o se puede disminuir el plustrabajo. En cambio, si decrece la fuerza productiva del trabajo, una parte mayor del producto debe entrar en la reposición del antiguo capital, y el plusproducto decrece. La reconversión de ganancia, o en general de cualquier forma del plusvalor en capital pone de manifiesto si prescindimos de la forma económica históricamente determinada y sólo la consideramos como simple formación de nuevos medios de producción que todavía persiste el estado en que el trabajador, además del trabajo para adquirir medios de subsistencia directos, emplea trabajo para producir medios de producción. Transformación de ganancia en capital quiere decir nada más que empleo de una parte del trabajo excedentario para la formación de nuevos medios suplementarios de producción. Que esto suceda en la forma de la conversión de ganancia en capital sólo quiere decir que no es el obrero, sino el capitalista, quien dispone del trabajo excedentario. Que este trabajo excedentario deba transitar primeramente por un estadio donde aparece como rédito (mientras que en el caso del

[1080] salvaje, por ejemplo, aparece como trabajo excedentario directamente orientado a la producción de medios de producción) sólo quiere decir que este trabajo, o su producto, es apropiado por quien no trabaja. Pero lo que de hecho se transforma en capital no es la ganancia en cuanto tal. Transformación de plusvalor en capital sólo quiere decir que el plusvalor y el plusproducto no son consumidos individualmente como rédito por el capitalista. Pero lo que realmente se transforma así es valor, trabajo objetivado o, en su caso, el producto en que este valor se representa directamente, o por el cual se intercambia después de transformarse en dinero. Aunque la ganancia se reconvierta en capital, esta determinada forma del plusvalor, la ganancia, no constituye la fuente del nuevo capital. En esa operación, el plusvalor sólo se trasmuta de una forma en otra. Pero no es esta trasmutación formal la que lo torna en capital. Son la mercancía y su valor, que ahora funcionan como capital. Sin embargo, que no esté pago el valor de la mercancía y sólo de este modo se convierte en plusvalor resulta absolutamente indiferente para la objetivación del trabajo, para el valor mismo.

El equívoco se expresa en diferentes formas. Se sostiene, por ejemplo, que las mercancías de que se compone el capital constante contienen asimismo elementos de salario, ganancia y renta. O, si no, que lo que para unos representa rédito, representa capital para los otros, y que éstas son, por ende, relaciones meramente subjetivas. Así, el hilado del hiladero contiene una parte de valor que para él representa ganancia. De manera que si el tejedor compra el hilado, realiza la ganancia del hiladero, pero para el mismo ese hilado sólo es una parte de su capital constante.

Además de lo ya desarrollado anteriormente sobre la relación entre rédito y capital, es preciso indicar aquí que aquello que, considerado según el valor, entra constitutivamente con el hilado en el capital del tejedor es el valor del hilado. La manera en que las partes de este valor se resolvieron en capital y rédito o, con otras palabras, en trabajo pago e impago para el hiladero mismo, resulta completamente indiferente para la determinación de valor de la mercancía misma (prescindiendo de las modificaciones ocasionadas por la ganancia media). Aquí siempre acecha, en el trasfondo, la idea de que la ganancia, y el [1081] plusvalor en general, es un excedente sobre el valor de la mercancía que sólo se obtiene mediante un recargo, la estafa recíproca o la ganancia sobre la enajenación. Al pagarse el precio de producción o incluso el valor de la mercancía, también se pagan naturalmente los componentes de valor de la mercancía, que para su vendedor se presentan en forma de rédito. No se habla aquí, como es natural, de precios monopólicos.

En segundo lugar, es totalmente correcto que los componentes de las mercancías que integran el capital constante son reducibles, como todo otro valor mercantil, a partes de valor que para los productores y los propietarios de los medios de producción se resolvían en salario, ganancia y renta. Esta es sólo la forma capitalista de expresar el hecho de que todo valor mercantil no es más que la medida del trabajo socialmente necesario contenido en una mercancía. Pero ya se mostró en el primer libro que esto en modo alguno impide que el producto mercantil de cada capital se descomponga en partes separadas, una de las cuales representa exclusivamente la parte constante de capital, otra la parte variable de capital y una tercera nada más que el plusvalor.

Storch también expresa la opinión de muchos cuando dice: "Los productos vendibles que constituyen el rédito nacional deben ser considerados en la economía política de dos diferentes maneras: con relación a los individuos, como valores, y con relación a la nación, como bienes, pues el rédito de una nación no se aprecia como el de un individuo, según su valor, sino según su utilidad o según las necesidades que puede satisfacer." ("Considérations sur la nature du revenu national", p. 19.)

En primer término, es una falsa abstracción considerar que una nación cuyo modo de producción descansa en el valor, y que además está organizada de manera capitalista, es un cuerpo colectivo que trabaja meramente para satisfacer las necesidades nacionales.

Segundo: después de la abolición del modo capitalista de producción, pero no de la producción social, sigue predominando la determinación del valor en el sentido que la regulación del tiempo de trabajo y la distribución del trabajo social entre los diferentes grupos de producción, y por último la contabilidad relativa a ello, se tornan más esenciales que nunca.

[a]

a Véase, en la presente edición, t. I, vol. 1, pp. 215 y ss.

[b] b Véase, en la presente edición, t. II, vol. 5, p. 486.

[1] 51 Ricardo formula la siguiente y muy buena observación sobre el irreflexivo Say: "El señor Say habla como sigue del producto neto y del producto bruto: «El valor total producido es el producto bruto; este valor, tras deducir de él el costo de producción, es el producto neto»». ["*Traité d'économie politique*"] t. II, p. 491). No puede haber, por ende, producto neto, porque según el señor Say el costo de producción consiste en renta, salarios y ganancias. En la página 508 dice: «El valor de un producto, el valor de un servicio productivo, el valor del costo de producción son, pues, en su totalidad, valores similares cuando se deja que las cosas sigan su curso natural». Si se saca todo de un todo, no queda nada." (Ricardo, "Principles", capítulo XXXII. p. 512, nota.) Por lo demás, como se verá más tarde, tampoco Ricardo refuta en parte alguna el falso análisis de Smith acerca del precio de las mercancías, su resolución en la suma de valor de los réditos. No se aflige por él y en sus análisis lo acepta como correcto en la medida en que "abstrae" la parte constante de valor de las mercancías. Incluso recae de vez en cuando en el mismo modo de ver las cosas.

[2] 52 "En toda sociedad el precio de cada mercancía se resuelve, en definitiva, en una u otra de estas tres partes, o en las tres en su conjunto" (a saber: salario, ganancia, renta) "... Podrá pensarse, quizás, que resulta necesaria una cuarta parte para reponer el capital del agricultor o para compensar el desgaste de sus animales de labor y de sus demás aperos de labranza. Pero debe tenerse en cuenta que el precio de cualquier apero, por ejemplo el de un caballo de tiro, se compone a su vez de las mismas tres partes: la renta del campo en que lo crían, el trabajo de atenderlo y criarlo y la ganancia del arrendatario que adelanta la renta de su campo y el salario de su trabajo. Por tanto, aunque el precio del grano pague tanto el precio del caballo como su mantención, el precio íntegro se resuelve como siempre, inmediatamente o en última instancia, en las mismas tres partes: renta, trabajo" (debería decir salario) "y ganancia". (Adam Smith) {250}. Más adelante mostramos que el mismo Smith siente lo contradictorio e insuficiente de ese subterfugio pues no es otra cosa que un subterfugio cuando nos envía de la Ceca a la Meca, aunque en ninguna parte muestre la real inversión de capital donde el precio del producto se resuelve puramente y ultimately [en última instancia] en esas tres partes, sin más progressus [progresión].

[3] Adam Smith, "An Inquiry into the Nature and the Causes of the Wealth of Nations", Aberdeen-Londres, 1848, p. 42. Este pasaje de Smith aparecía ya en el tomo II de "El capital" (pp. 456-457 en nuestra edición), pero mientras que allí Marx (o Engels) lo había traducido al alemán, modificándolo ligeramente (y nuestra traslación castellana se basa en ese lugar, naturalmente, en dicha versión), aquí dejó el texto de Smith en inglés; ello explica las disimilitudes de redacción entre nuestras dos traslaciones al español. En ES 8, 219, se inserta en este lugar una nota errónea: "Marx había citado este pasaje (con una referencia inexacta) en el libro II, p. 376 de la edición alemana [...]. La traducción que da aquí del mismo difiere bastante sensiblemente de la primera, en cuanto a la forma. Este ejemplo muestra cómo trabajaba Marx. Cada vez que le hacía falta una cita para su razonamiento, volvía a traducir el texto original. De ahí las diferencias de traducción." Lo que muestra este ejemplo, más bien, es cómo trabajaron los anotadores de Éditions Sociales: dado que en las ediciones populares alemanas que utilizaron la cita de Smith aparece las dos veces en alemán, supusieron que en ambos casos estaban ante traducciones o adaptaciones de Marx. Pero ello no es así: lo que encontraron aquí, en el tomo III, es simplemente una versión alemana moderna de el pasaje de Smith, hecha por los editores del Instituto Marx-Engels-Lenin de Moscú. Por otra parte, si bien es cierto que en sus obras editas Marx solía verter de manera diferente un mismo pasaje, lo más frecuente es que en sus borradores y es el caso de los "Grundrisse" de los tomos II, III y IV de "El capital" dejara las citas en el idioma original o las parafraseara en ese mismo idioma o en esa mezcla de alemán e inglés (o alemán y francés, según los casos) tan característica de su modo de escribir y de pensar. 1071.

[4] Thomas Tooke. "An Inquiry into the Currency Principle", 2a. ed., Londres, 1844, p. 36. 1071.

[5] 53 Proudhon manifiesta su incapacidad de comprender esto con la obtusa fórmula: l'ouvrier ne peut pas racheter son propre produit [el obrero no puede volver a comprar su propio producto] porque en el mismo está contenido el interés agregado al prix-de-revient [precio de costo] {252}. ¿Pero cómo le enmienda la plana el señor Eugène Forcade? "Si la objeción de Proudhon fuera justa, no sólo afectaría la ganancia del capital, [sino que]... aniquilaría la posibilidad misma de la industria. Si al trabajador se le obliga a pagar a 100 la cosa por la cual no ha recibido más que 80, si el salario sólo puede volver a comprar, en un producto, el valor que él ha puesto en el mismo, daría lo mismo decir que el trabajador no puede volver a comprar nada, que el salario nada puede pagar. En efecto, en el precio de costo hay siempre algo más que el salario del obrero, y en el precio de venta algo más que la ganancia del empresario: por ejemplo, el precio de la materia prima, que a menudo se paga al extranjero... Proudhon

ha olvidado el crecimiento incesante del capital nacional; ha olvidado que este crecimiento se verifica para todos los trabajadores, tanto para los empresarios como para la mano de obra." ("Revue des deux Mondes", 1848, t. XXIV, pp. 998, 999.) He aquí el optimismo de la ofuscación burguesa, en la forma sapiente que mejor le sienta. En primer término, el señor Forcade cree que el obrero no podría vivir si, amén del valor producido por él, no recibiera un valor aun superior, cuando por el contrario el modo capitalista de producción sería imposible si el obrero recibiera realmente el valor que produce. En segundo lugar, generaliza correctamente la dificultad que Proudhon sólo enunció desde un punto de vista limitado. El precio de la mercancía no sólo contiene un excedente sobre el salario sino también sobre la ganancia, a saber: la parte constante de valor. De modo que según el razonamiento de Proudhon, tampoco el capitalista podría volver a comprar la mercancía con su ganancia. ¿Y cómo resuelve Forcade el enigma? Con una frase huera y burda: el crecimiento del capital. Por consiguiente, el crecimiento constante del capital también habría de verificarse, entre otras cosas, en el hecho de que el análisis del precio de las mercancías, que al economista le resulta imposible en el caso de un capital de 100, se tornaría superfluo para uno de 10.000. ¿Qué se diría de un químico que a la pregunta de por qué el producto del suelo contiene más carbono que el suelo, repondiese: proviene del crecimiento constante de la producción del suelo?. La indulgente buena voluntad de descubrir en el mundo burgués el mejor de todos los mundos posibles reemplaza, en la economía vulgar, todas las exigencias del amor a la verdad y del impulso a la investigación científica.

[6] Esta fórmula figura en diversos escritos de Proudhon ("Qu'est ce que la propriété", París, 1841. pp. 201-202. "Gratuité du crédit", París, 1860. p. 105): Marx, a su vez, la analizó en diferentes lugares: cfr., entre otros, los "Grundrisse", pp. 326-327 y 728, aquí. p. 359 de este mismo tomo, y el manuscrito denominado "Capítulo VI" del libro I de "El capital". Es en este último manuscrito donde aparece, a propósito de ese mismo pasaje prudoniano y de su crítica por Forcade, la siguiente evaluación de la polémica entre Proudhon y los economistas vulgares: "En realidad, lo bueno en los procedimientos de Proudhon es que al poner de manifiesto abiertamente, con sofística arrogancia, la maraña de los fenómenos económicos, en oposición a los economistas vulgares (que procuran encubrirla pero son incapaces de comprenderla), la indigencia teórica de estos últimos se presenta a la luz del día. [...] La economía vulgar [...] no es capaz de resolver las contradicciones de la producción capitalista ni siquiera en la forma confusa, superficial y sofística en que Proudhon las concibe y se las arroja por la cabeza." (Karl Marx, "El Capital - libro I - Capítulo VI - Inédito", 6a. ed. en español, México. 1978. p. 136). 1072.

[7] 54 "El capital circulante empleado en materiales, materias primas y productos terminado se compone a su vez de mercancías cuyo precio necesario está formado por los mismos elementos, de modo que al considerar la totalidad de las mercancías en un país, sería una duplicación ubicar esta porción del capital circulante entre los elementos del precio necesario." (Storch, "Cours d'Économie Politique", II, p. 140.) Por esos elementos del capital circulante Storch entiende (el fijo sólo es capital circulante cuya forma se ha modificado) la parte constante de valor. "Es verdad que el salario del obrero, al igual que esa parte de la ganancia empresarial que consiste en salarios, si se los considera como una porción de los medios de subsistencia, se componen igualmente de mercancías compradas al precio corriente, y que asimismo comprenden salarios, rentas de los capitales, rentas de la tierra y ganancias empresariales... Esta observación sólo sirve para probar que es imposible resolver el precio necesario en sus elementos más simples." (Ibídem, nota.) En sus "Considérations sur la nature du revenu national" (París, 1824), Storch, polemizando contra Say, ve ciertamente el absurdo a que conduce el falso análisis acerca del valor de las mercancías, que él resuelve en meros réditos, y expresa correctamente desde el punto de vista no del capitalista individual, sino de una nación la falta de lógica de esos resultados, pero a su vez no da un paso adelante en el análisis del precio necesario, del cual explica en su "Cours" que es imposible resolverlo en sus elementos reales sin resolverlo en una falsa progresión hacia el infinito. "Resulta claro que el valor del producto anual se distribuye parte en capitales y parte en beneficios, y que cada una de estas porciones de valor del producto anual comprará regularmente los productos que requiere la nación tanto para mantener su capital como para renovar su fondo de consumo" (pp. 134, 135)... "¿Acaso puede" (una familia de campesinos que trabaja por su propia cuenta) "habitar sus graneros o sus establos, comer sus simientes y forrajes, vestirse con sus animales de labor, divertirse con sus aperos de labranza? Según la tesis del señor Say habría que contestar afirmativamente todas estas preguntas." (135, 136)... "Si se admite que el rédito de una nación equivale a su producto bruto, esto es, que no hay capital que deducir de él, hay que admitir también que aquélla puede gastar improductivamente el valor íntegro de su producto anual sin infligir el menor perjuicio a su rédito futuro" {253} (p. 147). "Los productos que conforman el capital de una nación no son consumibles" (p. 150).

[8] Esta última cita de Storch figura también al final del capítulo XIX del tomo II de "El capital" (vol 5. p. 477 en la presente edición). Nuestra versión se basaba allí en la traducción o adaptación alemana de Marx (o Engels): aquí, seguimos el original frances reproducido por Marx. 1075.

[1083]

CAPITULO L

LA APARIENCIA DE LA COMPETENCIA

Hemos visto que el valor de las mercancías o el precio de producción regulado por su valor global se resuelve en:

1) Una parte de valor que repone capital constante o representa el trabajo pretérito consumido, bajo la forma de medios de producción, en la producción de la mercancía; en una palabra, el valor o precio con el cual esos medios de producción entraron en el proceso de producción de la mercancía. Aquí nunca nos referimos a la mercancía individual, sino al capital mercantil, esto es, a la forma en que el producto del capital se presenta en determinado lapso, por ejemplo anualmente, y del cual la mercancía individual sólo forma un elemento que por lo demás, en lo que atañe a su valor, también se desglosa de modo análogo en los mismos componentes.

2) La parte de valor del capital variable que mide el ingreso del obrero y se transforma en salario para éste, o sea salario que el obrero reprodujo en esa parte variable de valor; en suma, la porción de valor en que se representa la parte paga del trabajo nuevo agregado, durante la producción de la mercancía, a la parte primera, constante.

3) El plusvalor, esto es, la parte de valor del producto mercantil en que se representa el trabajo impago o plustrabajo. Esta última parte de valor asume, a su vez, las formas autónomas que al mismo tiempo son formas de rédito: las formas de ganancia del capital (interés del capital en cuanto tal y ganancia empresarial del capital como capital actuante) y de renta, la cual recae en el [1084] propietario del suelo que coopera en el proceso de producción. Los componentes 2 y 3, vale decir el componente de valor que asume invariablemente las formas redivivas de salario (esto, siempre, sólo después de haber pasado por la forma de capital variable), la ganancia y la renta, se distinguen del componente constante **I** por el hecho que en ellos se resuelve todo el valor en que se objetiva el trabajo nuevo agregado a aquella parte constante, los medios de producción de la mercancía. Si ahora prescindimos de la parte constante de valor, es correcto decir que el valor de la mercancía, en la medida en que representa trabajo nuevo adicionado, se resuelve constantemente en tres partes que constituyen tres formas de rédito salario, ganancia y renta [1] en las cuales las respectivas magnitudes de valor, esto es, las partes alícuotas que esas magnitudes constituyen del valor global, están determinadas por leyes diferentes y peculiares, anteriormente desarrolladas. Pero sería falso decir, a la inversa, que el valor del salario, la tasa de la ganancia y la tasa de la renta forman elementos constitutivos autónomos de valor que al combinarse originan el valor de la mercancía, y prescindir del componente constante; en otras palabras, sería falso decir que forman elementos constitutivos del valor de las mercancías o del precio de producción [2].

[1085] La diferencia salta enseguida a la vista.

Supongamos que el valor de los productos de un capital de 500 es $= 400c + 100v + 150pv = 650$, y que luego los $150pv$ se descomponen en 75 de ganancia + 75 de renta. Además para evitar dificultades inútiles, supondremos que éste capital es de composición media, de manera que su precio de producción coincida con su valor, coincidencia que siempre se verifica si el producto de ese capital individual puede ser considerado como producto de una parte del capital global que corresponda a su magnitud.

Aquí el salario, medido por el capital variable, forma el 20 % del capital adelantado, y el plusvalor, calculado sobre el capital global, el 30%, o sea el 15% de ganancia y el 15% de renta. El componente global de valor de la mercancía, en que se objetiva el trabajo nuevo agregado es igual a $100v + 150pv = 250$. Su magnitud es independiente de su descomposición en salario, ganancia y renta. A partir de la relación entre estas partes vemos que la fuerza de trabajo que se pagó con 100 en dinero, digamos £ 100, suministró una cantidad de trabajo que se presentó en una cantidad dineraria de £ 250. De ahí vemos que el obrero efectuó 1 1/2 vez más plustrabajo que trabajo para sí mismo. Si la jornada laboral fue = 10 horas, trabajó 4 horas para sí y 6 para el capitalista. El trabajo de los obreros pagados con £ 100 se expresa, por ende, en un valor dinerario de £ 250. Fuera de éste valor de £ 250, nada hay para repartir entre obrero y capitalista, entre capitalista y terrateniente. Es ese todo el valor nuevo agregado al valor 400 de los medios de producción. Por ende, el valor 250 de las mercancías así producido y determinado por la cantidad de trabajo objetivado en él, constituye el límite de los dividendos que obrero, capitalista y terrateniente pueden extraer de ese valor bajo la forma de rédito, de salario, ganancia y renta.

Supongamos que un capital de la misma composición orgánica, vale decir de la misma proporción entre

la fuerza [1086] de trabajo viva empleada y el capital constante puesto en movimiento, se vea compelido a pagar, por la misma fuerza de trabajo que pone en movimiento el capital constante de 400, £ 150 en vez de 100, y supongamos además que la ganancia y la renta también se repartieron en diferentes proporciones el plusvalor. Como se presupone que el capital variable de £ 150 pone en movimiento la misma masa de trabajo que anteriormente el de 100, el valor nuevo producido sería, como antes, = 250, y el valor del producto global, como antes, = 650, pero entonces tendríamos: $400c + 150v + 100pv$, y estos 100pv se descompondrían, digamos, en 45 de ganancia más 55 de renta. La proporción en que se distribuye todo el valor nuevo producido entre salario, ganancia y renta sería muy diferente; asimismo, sería diferente la magnitud del capital global adelantado, aunque sólo ponga en movimiento la misma masa global de trabajo. El salario ascendería al $27 \frac{3}{11}\%$, la ganancia al $3 \frac{2}{11}\%$ y la renta al 10% del capital adelantado, o sea que el plusvalor global ascendería a algo más del 18%.

A causa del aumento salarial se modificaría la parte impaga del trabajo global, y con ello el plusvalor. El obrero habría trabajado para sí 6 horas de una jornada laboral de diez horas, y sólo 4 horas para el capitalista. También serían diferentes las proporciones entre ganancia y renta, y el plusvalor disminuido se distribuiría en una proporción modificada entre capitalista y terrateniente. Finalmente, como permanecería incambiado el valor del capital constante y aumentaría el valor del capital variable adelantado, el plusvalor disminuido se expresaría en una tasa de ganancia bruta aún más reducida, que aquí entendemos como la relación del plusvalor global con todo el capital adelantado.

El cambio en el valor del salario, en la tasa de la ganancia y en la tasa de la renta, cualquiera que fuere el efecto de las leyes que regulan la relación de esas partes, sólo se podría mover dentro de los límites que traza el valor nuevo creado 250 de las mercancías. Sólo se daría una excepción si la renta se fundase en un precio monopólico. Esto no modificaría en nada la ley, sino que sólo complicaría la observación. Pues si en éste caso no consideramos más que el producto mismo, sólo sería diferente el reparto del plusvalor; pero si consideramos su valor relativo frente a otras mercancías, [1087] únicamente se encontraría esta diferencia: que una parte del plusvalor se transfirió de ellas a esa mercancía específica.

Recapitulemos:

Valor del producto

Valor Tasa de Tasa de
nuevo plusvalor ganancia
bruta

Primer caso:

$$400c + 100v + 150pv = 650 \quad 250 \quad 150\% \quad 30\%$$

Segundo caso:

$$400c + 150v + 100pv = 650 \quad 250 \quad 66 \frac{2}{3}\% \quad 18 \frac{2}{11}\%$$

En primer lugar, el plusvalor disminuye en un tercio de su monto anterior: de 150 a 100. La tasa de ganancia baja en algo más de un tercio, del 30% al 18%, porque hay que calcular el plusvalor disminuido sobre un capital global adelantado mayor. Pero en modo alguno mengua en la misma proporción que la tasa del plusvalor. Ésta disminuye

150 100

del al , o sea del 150% al $66 \frac{2}{3}\%$, mientras que la tasa de ganancia

100 150

150 100

sólo baja del al , o sea del 30% al $18 \frac{2}{11}\%$.

500 550

En proporción, pues, la tasa de ganancia mengua más que la masa del plusvalor, pero menos que la tasa del plusvalor. Se comprueba, además, que tanto los valores como las masas de los productos siguen siendo los mismos si se emplea la misma masa de trabajo que antes, aunque debido al incremento de su componente variable se haya acrecido el capital adelantado. Claro que este crecimiento del capital adelantado se haría sentir mucho al capitalista que comenzase un nuevo negocio. Pero considerando la totalidad de la reproducción, el incremento del capital variable no quiere decir otra cosa que lo siguiente: una parte mayor del valor nuevo creado por el trabajo nuevo agregado se transforma en salario, y por consiguiente primero en capital variable, en vez de transformarse en plusvalor y plusproducto. El valor del producto, pues, sigue siendo el mismo, porque por un lado lo limita el valor del capital constante = 400, y por el otro el guarismo 250, en el que se representa el nuevo trabajo agregado. Pero ambos permanecieron inalterados. Este producto, en la medida en que a su vez volviese [1088] a entrar en el

capital constante, representaría como antes igual cantidad de valor de uso en la misma magnitud de valor, o sea que la misma masa de elementos del capital constante conservaría el mismo valor. Las cosas serían distintas si el salario subiera no porque el obrero recibiese una parte mayor de su propio trabajo, sino si recibiese una parte mayor de su propio trabajo porque hubiera decrecido la productividad del trabajo. En este caso, el valor global en que se representara el mismo trabajo, pago más impago, seguiría siendo el mismo, pero la masa de producto en que se presentara esa masa de trabajo habría disminuido; esto es, subiría el precio de cada parte alícuota del producto porque cada parte representaría más trabajo. El salario aumentado de 150 no representaría ahora más producto que antes el de 100; el plusvalor mermado de 100 tan sólo representaría $\frac{2}{3}$ del producto de antes y el $66\frac{2}{3}\%$ de la masa de valores de uso que antes se representaban en 100. En éste caso también se encarecería el capital constante en la medida en que ese producto entrase en él. Pero esto no sería consecuencia del aumento salarial, sino que el aumento del salario sería consecuencia del encarecimiento de la mercancía y consecuencia de la productividad disminuida de la misma cantidad de trabajo. Aquí surge la apariencia de que el alza del salario habría encarecido el producto, pero en el presente caso esa alza no es causa, sino consecuencia de un cambio en el valor de la mercancía, debido a la productividad disminuida del trabajo.

En cambio, bajo circunstancias en lo demás iguales, esto es, si la misma cantidad de trabajo empleada se representa como antes en 250, al aumentar o disminuir el valor de los medios de producción empleados por aquélla, el valor de la misma masa de productos aumentaría o disminuiría en la misma magnitud. $450c + 100v + 150pv$ da un valor del producto = 700; en cambio $350c + 100v + 150pv$ sólo da, para el valor de la misma masa de productos, 600 en vez de los 650 de antes. O sea que si crece o decrece el capital adelantado que pone en movimiento la misma cantidad de trabajo, aumentará o disminuirá el valor del producto, bajo circunstancias en lo demás iguales, si el acrecentamiento o decrecimiento del capital adelantado proviene de una modificación en la magnitud de valor de la parte constante de capital. Por el [1089] contrario, permanecerá inalterado si el acrecentamiento o decrecimiento del capital adelantado proviene, siendo permanentemente igual la fuerza productiva del trabajo, de la magnitud de valor alterada de la parte variable de capital. En el caso del capital constante, el aumento o disminución de su valor no está compensado por ningún movimiento contrapuesto. En el caso del capital variable, presuponiendo una productividad constante del trabajo, el acrecentamiento o decrecimiento de su valor está compensado por el movimiento inverso por parte del plusvalor, de manera que el valor del capital variable más el plusvalor, o sea el valor nuevo agregado por el trabajo a los medios de producción y presentado por primera vez en el producto, permanece inalterado.

Si, en cambio, el aumento o disminución en el valor del capital variable o del salario es consecuencia del encarecimiento o del abaratamiento de las mercancías, esto es, de la reducción o del alza de la productividad del trabajo empleado en esa inversión de capital, ello influye en el valor del producto. Pero aquí el aumento o merma del salario no es causa, sino solamente consecuencia.

Por el contrario, si en el ejemplo de arriba, con un capital constante inalterado = $400c$, la mudanza de $100v + 150pv$ a $150v + 100pv$, o sea el aumento del capital variable, fuese consecuencia del decrecimiento de la fuerza productiva del trabajo, no en ese ramo particular por ejemplo la hilandería de algodón sino en la agricultura, que suministra los medios alimentarios del obrero, o sea consecuencia del encarecimiento de estos medios, el valor del producto permanecería inalterado. El valor de 650, como antes, se representaría en la misma masa de hilado de algodón.

Además, se desprende de lo desarrollado que si la disminución en el desembolso de capital constante por economías, etc. se verifica en ramos de la producción cuyos productos entran en el consumo de los obreros, estopodría, al igual que el incremento directo de la productividad misma del trabajo empleado, resultar en una disminución del salario por abaratamiento de los medios de subsistencia del obrero y, por ende, un acrecentamiento del plusvalor, de manera que aquí la tasa de ganancia crecería por dos razones, a saber: por un lado, porque decrece el valor del capital constante, y por el otro, porque [1090] aumenta el plusvalor. Cuando consideramos la transformación del plusvalor en ganancia, supusimos que el salario no disminuye, sino que permanece constante, porque allí debíamos investigar las fluctuaciones en la tasa de ganancia independientemente de las alteraciones en la tasa de plusvalor. Fuera de ello, las leyes allí desarrolladas son generales, y rigen también para inversiones de capital cuyos productos no entran en el consumo del obrero, o sea donde las alteraciones en el valor del producto no tienen influencia sobre el salario.

La circunstancia de que el valor nuevo añadido anualmente a los medios de producción, o a la parte constante de capital, por el trabajo nuevo adicionado se particularice y resuelva en las diferentes formas rediticias de salario, ganancia y renta, no modifica en nada, pues, los límites del valor mismo, de la suma

de valor que se distribuye entre esas diferentes categorías, como tampoco un cambio en la proporción recíproca de esas partes individuales puede alterar su suma, esa magnitud dada de valor. El guarismo dado de 100 sigue siendo siempre el mismo aunque se desmembre en $50 + 50$ ó en $20 + 70 + 10$ ó en $40 + 30 + 30$. La parte de valor del producto que se descompone en esos réditos está determinada, exactamente igual que la parte constante de valor del capital, por el valor de las mercancías, es decir por la cantidad del trabajo en cada caso objetivado en ellas. Primero, pues, está dada la masa de valor de las mercancías que se distribuye en salario, ganancia y renta, esto es, el límite absoluto de la suma de las porciones de valor de esas mercancías. Segundo, en lo que atañe a las categorías singulares mismas, están dados igualmente sus límites medios y reguladores. En esa limitación de aquéllas, el salario forma la base. En un aspecto está regulado por una ley natural; su límite mínimo está dado por el mínimo físico de medios de subsistencia que debe obtener el obrero para conservar y reproducir su fuerza de trabajo, o sea por determinada cantidad de mercancías. El valor de estas mercancías está determinado por el tiempo de trabajo que requiere su reproducción, esto es, por la parte del trabajo nuevo agregado a los medios de producción; o sea, también, por la parte de [1091] la [a] jornada laboral que necesita el obrero para producir y reproducir un equivalente por el valor de esos medios de subsistencia imprescindibles. Si por ejemplo, en lo que toca al valor, el promedio diario de sus medios de subsistencia es = 6 horas de trabajo medio, debe laborar en promedio 6 horas de su trabajo diario para sí mismo. El valor real de su fuerza de trabajo diverge de éste mínimo físico; es diferente según el clima y el nivel del desarrollo social; no sólo depende de las necesidades físicas, sino también de las necesidades sociales históricamente desarrolladas, que se convierten en segunda naturaleza. Pero en cada país y para un período dado, este salario medio regulador es una magnitud dada. Así, el valor del conjunto de los demás réditos tiene un límite: es invariablemente igual al valor en que se corporifica la jornada laboral global (que aquí coincide con la jornada laboral media, pues abarca en su totalidad la masa de trabajo puesta en movimiento por el capital social global), menos la parte de la misma que se corporifica en salario. Su límite está dado, pues, por el límite del valor en el cual se expresa el trabajo impago, esto es, por la cantidad de ese trabajo impago. Si la parte de la jornada laboral que requiere el obrero para reproducir el valor de su salario tiene su límite último en el mínimo físico de su salario, la otra porción de la jornada laboral en que se representa su plustrabajo, o sea también la parte de valor que expresa el plusvalor, tiene su límite en el máximo físico de dicha jornada, esto es, en la cantidad global de tiempo diario de trabajo que puede proporcionar el obrero para conservar y reproducir su fuerza de trabajo en general. Como en el presente análisis nos ocupa la distribución del valor en que se presentó el trabajo global nuevo agregado cada año, la jornada laboral puede ser considerada aquí como una magnitud constante y está presupuesta en cuanto tal, por mucho o poco que diverja de su máximo físico. Por consiguiente, está dado el límite absoluto de la parte de valor que constituye el plusvalor y se resuelve en ganancia y renta de la tierra, lo determina el excedente de la parte impaga de la jornada laboral por encima de su parte paga, esto es, la parte de valor del producto global en que se realiza [1092] ese plustrabajo. Si, como hice, denominamos ganancia al plusvalor así determinado en sus límites y calculado sobre el capital global adelantado, esa ganancia, considerada según su magnitud absoluta, será igual al plusvalor, o sea que en sus límites estará determinada por las mismas leyes que éste. Pero el nivel de la tasa de ganancia es asimismo una magnitud encerrada en ciertos límites, determinados por el valor de las mercancías. Es la proporción del plusvalor global con el capital social global adelantado a la producción. Si éste capital es = 500 (digamos que sean millones) y el plusvalor = 100, el 20% forma el límite absoluto de la tasa de ganancia. La distribución de la ganancia social de conformidad con esta tasa entre los capitales invertidos en las diferentes esferas de la producción genera precios de producción divergentes de los valores de las mercancías, que son los precios medios de mercado realmente reguladores. La divergencia, sin embargo, no anula ni la determinación de los precios por los valores ni los límites, sujetos a ley, de la ganancia. En vez de que el valor de una mercancía sea igual al capital consumido en ella más el plusvalor encerrado en la misma, ahora su precio de producción es igual al capital consumido en ella ás el plusvalor que le corresponde a consecuencia de la tasa general de ganancia, o sea, por ejemplo, el 20% sobre el capital adelantado para su producción, tanto consumido como meramente empleado. Pero éste recargo del 20% está determinado a su vez por el plusvalor que genera el capital social global y por su proporción con el valor del capital, y por eso es del 20 %, y no del 10 o del 100. La transformación de los valores en precios de producción, pues, no anula los límites de la ganancia, sino que sólo altera su distribución entre los diferentes capitales particulares de que consta el capital social, y la distribuye entre ellos de manera uniforme, en la proporción en que forman partes de valor de ese capital global. Los precios de mercado superan esos precios reguladores de producción o caen por debajo de ellos, pero estas oscilaciones se

anulan recíprocamente. Si se examinan listas de precios durante un período relativamente prolongado, haciendo caso omiso de los casos en que debido a un cambio en la fuerza productiva del trabajo se alteró el valor real de las mercancías así como de los casos en que el proceso de producción se vio [1093] perturbado por accidentes naturales o sociales, nos resultarán sorprendentes, en primer lugar, los límites relativamente estrechos de las divergencias y, en segundo término, la regularidad de su nivelación. Se encontrará el mismo dominio de los términos medios reguladores que Quételet comprobó en los fenómenos sociales [3]. Si la nivelación de los valores de las mercancías que desemboca en los precios de producción no tropieza con ningún obstáculo, la renta se resuelve en renta diferencial, vale decir, se restringe a la nivelación de las plusganancias que los precios de producción reguladores otorgarían a una parte de los capitalistas, y de las que ahora se apropian los terratenientes. La renta tiene aquí, pues, su límite determinado de valor en las divergencias entre las tasas individuales de ganancia, debidas a la regulación de los precios de producción por la tasa general de ganancia. Si la propiedad de la tierra pone obstáculos en el camino de la nivelación de los valores mercantiles que convierte a éstos en precios de producción, si se apropia de renta absoluta, ésta se verá limitada por el excedente de valor de los productos del suelo por encima de su precio de producción, o sea por el excedente del plusvalor contenido en ellos por encima de la tasa de ganancia que les toca a los capitales merced a la tasa general de ganancia. Esta diferencia forma entonces el límite de la renta, que, como antes, sólo constituye determinada parte del plusvalor dado, contenido en las mercancías.

Si, finalmente, la nivelación del plusvalor para llegar a la ganancia media encuentra dentro de las diversas esferas de la producción un obstáculo en monopolios artificiales o naturales, y especialmente en el monopolio de la propiedad de la tierra, de tal manera que sería posible un precio monopólico superior al precio de producción y al valor de las mercancías sobre las que opera el monopolio, no por ello se anularían los límites trazados por el valor de las mercancías. El precio monopólico de ciertas mercancías sólo transferiría una parte de la ganancia de los otros productores mercantiles a las mercancías con precio monopólico. Indirectamente, se verificaría una perturbación local en la distribución del plusvalor entre las diversas esferas de la producción, que no obstante dejaría inalterado el límite de ese plusvalor mismo. Si la mercancía con precio monopólico entrase en el consumo necesario del obrero, [1094] haría que aumentara el salario y con ello que disminuyera el plusvalor, siempre y cuando al obrero se le pagara, como hasta entonces, el valor de su fuerza de trabajo. Podría deprimir el salario por debajo del valor de la fuerza de trabajo, pero esto sólo en la medida en que dicho salario estuviese por encima del límite de su mínimo físico. En tal caso el precio monopólico se pagaría por deducción del salario real (esto es, de la masa de los valores de uso que el obrero recibiría con la misma masa de trabajo) y de la ganancia de los demás capitalistas. Los límites dentro de los cuales el precio monopólico afectaría la regulación normal de los precios mercantiles estarían sólidamente determinados y serían calculables con exactitud.

Así como la división del valor nuevo agregado a las mercancías en general resoluble en rédito, encuentra en la relación entre trabajo necesario y plusvalor, salario y plusvalor, sus límites dados y reguladores, también la división del plusvalor mismo en ganancia y renta de la tierra los encuentra a su vez en las leyes que regulan la nivelación de la tasa de ganancia. Al desdoblarse en interés y ganancia empresarial, la ganancia media misma forma el límite de la suma del uno y la otra. Proporciona la magnitud dada de valor en que tienen que dividirse y que es la única que pueden dividirse. Aquí la proporción determinada de la división es casual, esto es, se halla determinada exclusivamente por relaciones de competencia. Mientras que, en otros casos, la coincidencia entre la oferta y la demanda equivale a la anulación de la divergencia entre los precios de mercado y sus precios medios reguladores, esto es, a que se anule el influjo de la competencia, aquí es lo único determinante. ¿Pero por qué?. Porque el mismo factor de producción, el capital, tiene que repartir la parte del plusvalor que le toca entre dos poseedores de dicho factor de producción. Sin embargo, la circunstancia de que aquí no exista ningún límite determinado, sujeto a ley, para la distribución de la ganancia media, no suprime el límite de ésta en cuanto parte del valor mercantil, así como el hecho de que dos socios de un negocio se repartan desigualmente la ganancia, tampoco afecta en modo alguno los límites de esa ganancia.

Por ende, si la parte del valor mercantil en que se representa el trabajo nuevo agregado al valor de los medios de producción se descompone en diferentes partes que, en [1095] la forma de réditos, asumen figuras autónomas unas frente a otras, no por eso hay que considerar, ni con mucho, que el salario, la ganancia y la renta de la tierra sean los elementos constitutivos de cuya composición o suma surgiría el precio regulador (natural price, prix nécessaire [precio natural, precio necesario]) de las mercancías mismas, de manera que, después de la deducción de la parte constante de valor, no sería el valor mercantil la unidad originaria que se descompone en esas tres partes, sino que, a la inversa, el precio de cada una

de esas tres porciones se determinaría autónomamente, y sólo con la adición de esas tres magnitudes independientes se formaría el precio de la mercancía. En realidad, el valor de las mercancías es la magnitud previa, la suma del valor global de salario, ganancia y renta, cualquiera que sea la magnitud relativa de los mismos. En aquella falsa concepción, salario, ganancia y renta son tres magnitudes autónomas de valor cuya magnitud global produce, limita y determina la magnitud del valor mercantil. Resulta evidente, por lo pronto, que si salario, ganancia y renta constituyeran el precio de las mercancías, esto regiría tanto para la parte constante del valor mercantil como para otra parte, aquella en que se representa el capital variable y el plusvalor. Aquí, pues, se podría dejar totalmente al margen esa parte constante, ya que el valor de las mercancías que la componen se resolvería asimismo en la suma de los valores del salario, la ganancia y la renta. Como ya se indicó, esta concepción niega asimismo la existencia de tal parte constante de valor.

Es obvio, además, que aquí cesa todo concepto de valor. Tan sólo queda la idea del precio, en el sentido que se paga cierta masa de dinero a los poseedores de fuerza de trabajo, capital y suelo. Pero ¿qué es el dinero? El dinero no es ninguna cosa, sino determinada forma del valor, o sea que vuelve a suponer el valor. Diremos, pues, que se paga determinada masa de oro o plata por aquellos elementos de producción o que éstos se equiparan mentalmente a esa masa. Pero el oro y la plata (y el economista ilustrado está orgulloso de éste conocimiento) son a su vez mercancías, al igual que todas las demás. El precio del oro y la plata, pues, también está determinado por el salario, la ganancia y la renta. O sea que no podemos determinar el salario, la ganancia y la renta por el hecho de que éstos [1096] se equiparen a cierta cantidad de oro y de plata, pues el valor de ese oro y esa plata en que aquéllos han de ser estimados como en su equivalente en rigor ha de ser determinado primero precisamente por ellos, al margen del oro y la plata, vale decir al margen del valor de toda mercancía, el cual es precisamente el producto de esos tres. Decir que el valor del salario, la ganancia y la renta consiste en que es igual a cierta cantidad de oro y plata sólo significaría decir, pues, que aquéllos son iguales a cierta cantidad de salario, ganancia y renta. Tomemos en primer lugar el salario, pues incluso en el caso de esta concepción se debe partir del trabajo. ¿Cómo se determina entonces el precio regulador del salario, el precio en torno al cual oscilan sus precios de mercado?

Diremos que por la oferta y demanda de fuerza de trabajo. Pero ¿de qué demanda de la fuerza de trabajo se trata?. De la demanda que efectúa el capital. La demanda de trabajo, por consiguiente es igual a la oferta de capital. Para hablar de oferta de capital debemos saber ante todo qué es capital. ¿De qué consta el capital? Tomemos su manifestación más simple: de dinero y mercancías. Pero el dinero es meramente una forma de la mercancía. El capital, pues, se compone de mercancías. Mas el valor de las mercancías, según el supuesto, está determinado en primera instancia por el precio del trabajo que las produce, por el salario. Aquí el salario está supuesto y tratado como elemento constitutivo del precio de las mercancías. Ahora bien, éste precio ha de ser determinado por la proporción entre el trabajo ofrecido y el capital. El precio del capital mismo es igual al precio de las mercancías de que consta. La demanda de trabajo formulada por el capital es igual a la oferta del capital. Y la oferta del capital es igual a la oferta de una suma de mercancías de precio dado, y éste precio está regulado en primera instancia por el precio del trabajo, y el precio del trabajo, a su vez, es de nuevo igual a la parte del precio de las mercancías de las que se compone el capital variable cedido al obrero en intercambio por su trabajo, y el precio de las mercancías de que consta éste capital variable está determinado a su vez y en primer término por el precio del trabajo, pues lo determinan los precios del salario, la ganancia y la renta. Por consiguiente, para determinar el salario no podemos presuponer el [1097] capital, ya que el valor del capital mismo también está determinado en parte por el salario.

Por lo demás, de nada nos serviría introducir la competencia. La competencia hace subir o bajar los precios de mercado del trabajo. Pero supongamos que la demanda y la oferta de trabajo coinciden. ¿Qué es, entonces, lo que determina el salario?. La competencia. Pero justamente se presupone que la competencia cesa de determinar, que anula su efecto merced al equilibrio de sus dos fuerzas encontradas. En rigor, encontraremos precisamente el precio natural del salario, vale decir el precio del trabajo que no está regulado por la competencia sino que, a la inversa, la regula.

Resta nada más que determinar el precio necesario del trabajo por los medios de subsistencia imprescindibles del obrero. Pero esos medios de subsistencia son mercancías, y éstas tienen un precio. El precio del trabajo está determinado, pues, por el precio de los medios de subsistencia imprescindibles, y el precio de los medios de subsistencia, como el de todas las demás mercancías, se determina en primer término por el precio del trabajo. De modo que el precio del trabajo determinado por el precio de los medios de subsistencia se determina por el precio del trabajo. El precio del trabajo está determinado por

sí mismo. En otras palabras, no sabemos por que está determinado el precio del trabajo. Aquí el trabajo tiene un precio, en general, porque se lo considera mercancía. Para hablar del precio del trabajo, por ende, debemos saber qué es precio en general. Pero por éste camino averiguaremos menos que nunca qué es precio en general.

No obstante, supondremos que el precio necesario del trabajo se determina de esta alentadora manera. Ahora bien, ¿cómo se determinará la ganancia media, la ganancia de cada capital en condiciones normales, que forma el segundo elemento de precio de la mercancía? La ganancia media debe ser determinada por una tasa media de la ganancia, ¿cómo se determina ésta? ¿Por la competencia entre los capitalistas? Pero esta competencia ya supone la existencia de la ganancia. Supone diferentes tasas de ganancia y por ende diferentes ganancias, sea en los mismos o bien en diferentes ramos de la producción. La competencia sólo puede influir sobre la tasa de ganancia en la medida en que influye sobre los precios de las mercancías. La [1098] competencia sólo puede hacer que los productores dentro de la misma esfera de producción vendan sus mercancías a iguales precios y que los que están dentro de diferentes esferas de producción vendan sus mercancías a precios que les proporcionen la misma ganancia, el mismo recargo proporcional sobre el precio de la mercancía ya parcialmente determinado por el salario. Por ende, la competencia sólo puede nivelar desigualdades en la tasa de ganancia. Para nivelar tasas de ganancia desiguales, la ganancia debe existir ya como elemento del precio mercantil. La competencia no la crea. La aumenta o disminuye, pero no crea el nivel que se establece a consecuencia de la nivelación. Y al hablar de una tasa necesaria de la ganancia, queremos conocer justamente la tasa de ganancia independiente de los movimientos de la competencia, de una tasa que regule de su parte la competencia. La tasa media de ganancia se establece con el mutuo equilibrio de fuerzas entre los capitalistas competidores. La competencia puede establecer ese equilibrio, pero no la tasa de ganancia que aparece en ese equilibrio. No bien se establece ese equilibrio, ¿por qué la tasa general de ganancia es del 10, o del 20, o del 100%? Por obra de la competencia. Pero a la inversa, la competencia anuló las causas que producían las divergencias de ese 10, ó 20, ó 100%. Estableció un precio mercantil en que cada capital, en proporción a su magnitud, arroja la misma ganancia. Pero la magnitud de esta ganancia misma es independiente de la competencia, que no hace más que volver siempre a reducir todas las divergencias a esa magnitud. Un hombre compite con otro, y la competencia lo compele a vender su mercancía al mismo precio que aquél. Pero, ¿por qué éste precio es 10, ó 20, ó 100?

Por ende, no queda más salida que explicar la tasa de ganancia y, por ende, la ganancia como un recargo, determinado de manera incomprensible, sobre el precio de la mercancía, que hasta aquí estaba determinado por el salario. Lo único que nos dice la competencia es que esa tasa de ganancia debe ser una magnitud dada. Pero eso ya lo sabíamos antes, cuando hablábamos de tasa general de ganancia y del "precio necesario" de la ganancia.

Es totalmente innecesario aplicar, una vez más, este procedimiento absurdo al caso de la renta. Sin necesidad de hacerlo, se advierte que cuando se lo aplica de modo [1099] más o menos consecuente, hace que la ganancia y la renta aparezcan como meros recargos de precio determinados por leyes incomprensibles sobre el precio de las mercancías, el cual está determinado en primer término por el salario. En pocas palabras: la competencia debe encargarse de explicar todas las faltas de lógica en que incurren los economistas, mientras que, por el contrario, son los economistas quienes tendrían que explicar la competencia.

Ahora bien, si se deja aquí a un lado la fantasía de una ganancia y una renta creadas por la circulación, esto es, de componentes del precio que surgirían de la venta y la circulación nunca puede dar lo que no se le dio previamente, se llega simplemente al siguiente resultado:

Sea el precio de una mercancía, determinado por el salario, = 100; la tasa de ganancia el 10% sobre el salario y la renta el 15% sobre el salario. Así, el precio de la mercancía, determinado por la suma de salario, ganancia y renta, es = 125. Ese 25 de recargo no puede provenir de la venta de la mercancía. Cada uno de los que se venden mutuamente, en efecto, vende a 125 lo que le costó 100 de salario, lo cual es exactamente igual que si todos vendieran a 100. O sea que la operación debe ser considerada independientemente del proceso de circulación.

Si los tres se reparten la mercancía misma, que ahora cuesta 125 y en nada modifica las cosas que el capitalista venda primero a 125 y luego pague 100 al obrero, se quede él con 10 y le dé 15 al rentista de la tierra, el obrero recibirá $4/5 = 100$ del valor y del producto. El capitalista recibirá $2/25$ del valor y del producto y el rentista de la tierra $3/25$. Puesto que el capitalista vende a 125 y no a 100, sólo le da al obrero $4/5$ del producto en que se representa su trabajo. Por ende, sería exactamente lo mismo que le diera 80 al obrero y retuviera 20, de los cuales le corresponderían 8 a él y 12 al rentista. Entonces habría

vendido la mercancía a su valor, pues de hecho los recargos de precio sobre el valor de la mercancía, que con arreglo a éste presupuesto está determinado por el valor del salario, son aumentos independientes. Por un rodeo, se viene a parar en que en esta concepción la palabra salario, los 100, es igual al valor del producto, esto es = a la suma de dinero donde se representa esa cantidad determinada de trabajo, pero como ese valor es a su vez diferente del salario real deja, por ende, un excedente. Sólo que aquí se llega **[1100]** a esto merced a un recargo nominal de precio. Si el salario, pues, fuese igual a 110 en vez de = 100, la ganancia debería ser = 11 y la renta de la tierra = $16 \frac{1}{2}$; el precio de la mercancía, pues, sería = $137 \frac{1}{2}$. Esto dejaría igualmente inalterada la proporción. Pero como la división siempre se conservaría merced a un recargo nominal de cierto tanto por ciento sobre el salario, el precio subiría y caería con el salario. Aquí se supone, primero, que el salario es igual al valor de la mercancía y, luego, que difiere de él. Pero de hecho, por un rodeo ilógico, las cosas desembocan en lo siguiente: el valor de la mercancía está determinado por la cantidad de trabajo contenida en ella, pero el valor del salario lo está por el precio de los medios de subsistencia imprescindibles y el excedente del valor sobre el salario forma ganancia y renta.

La descomposición de los valores de las mercancías, una vez deducido el valor de los medios de producción consumidos en su producción; la descomposición de esa masa dada de valor determinada por la cantidad de trabajo objetivada en el producto mercantil en tres componentes, que como salario, ganancia y renta de la tierra asumen la figura de formas redividas autónomas y mutuamente independientes de esa descomposición, decíamos, se presenta invertida en la superficie visible de la producción capitalista y, por ende, en las concepciones de los agentes inmersos en ella.

Supongamos que el valor global de una mercancía cualquiera es = 300, 200 de los cuales son el valor de los medios de producción consumidos en su producción o elementos del capital constante. Quedan, pues, 100 como suma del valor nuevo agregado a esa mercancía en su proceso de producción. Este valor nuevo de 100 es todo lo que está disponible para la distribución entre las tres formas de rédito. Si suponemos que el salario = \underline{x} , la ganancia = \underline{y} , la renta de la tierra = \underline{z} , entonces la suma de $\underline{x} + \underline{y} + \underline{z}$ siempre será en nuestro caso = 100. Pero en la concepción de los industriales, comerciantes y banqueros, así como en la de los economistas vulgares, esto ocurre de modo totalmente distinto. Para ellos el valor de la mercancía, después de deducir el valor de los medios de producción consumidos en ella, no es un valor dado = 100, un 100 que se distribuye luego en \underline{x} , \underline{y} , \underline{z} , sino que el precio de la mercancía se compone simplemente **[1101]** de las magnitudes de valor del salario, la ganancia y la renta, determinadas al margen del valor de la mercancía e independientemente unas de otras, de manera que \underline{x} , \underline{y} y \underline{z} , cada una de por sí, están dadas y determinadas de manera autónoma, y sólo de la suma de estas magnitudes, que puede ser menor o mayor que 100, resultaría la magnitud de valor de la mercancía misma como de la adición de aquéllas sus formadoras de valor. Este quidproquo es inevitable:

Primero, porque los componentes de valor de la mercancía se enfrentan unos a otros como réditos autónomos que en cuanto tales están referidos a tres fuerzas operantes en la producción totalmente diferentes entre sí el trabajo, el capital y la tierra y que, por ende, parecen brotar de ésta. La propiedad de la fuerza de trabajo, del capital y de la tierra es la causa que hace que esos diferentes componentes de valor de las mercancías recaigan en esos respectivos propietarios y, por ende, los transforma en réditos para ellos. Pero el valor no surge de una transformación en rédito, sino que debe existir antes e que pueda transformarse en rédito y asumir esa figura. La apariencia inversa se consolida con tanto mayor necesidad, por cuanto la determinación de la magnitud relativa de esas tres partes obedece a leyes heterogéneas entre sí, cuya conexión con el valor de las mercancías mismas y cuya limitación por dicho valor en modo alguno se muestra en la superficie.

Segundo: vimos ya que un alza o una baja generales del salario, al generar, bajo circunstancias en lo demás iguales, un movimiento de la tasa general de ganancia en dirección opuesta, altera los precios de producción de las diferentes mercancías, elevando unos y bajando los otros según la composición media del capital en las esferas de la producción afectadas. En todo caso, pues, en algunas esferas de la producción la experiencia muestra aquí que el precio medio de una mercancía aumenta porque aumentó el salario, y baja porque éste bajó. Lo que no "muestra la experiencia" en la regulación oculta de esas alteraciones por el valor de las mercancías, que no depende del salario. En cambio, si la suba del salario es local, si sólo se verifica en esferas particulares de la producción debido a circunstancias peculiares, puede operarse un alza nominal correspondiente en el precio de esas mercancías. Esta suba **[1102]** del valor relativo de una variedad de mercancías con respecto a las demás, para las cuales el salario permaneció inalterado, es tan sólo una reacción contra la perturbación local de la distribución uniforme del plusvalor entre las diversas esferas de la producción, un medio de nivelar las tasas particulares para

llegar a la tasa general de ganancia. La "experiencia" vuelve así a mostrar una determinación del precio por el salario. O sea que lo que se experimenta en esos dos casos es que el salario determinó los precios de las mercancías. Lo que no muestra la experiencia es la causa oculta de esa conexión. Además, el precio medio del trabajo, esto es, el valor de la fuerza de trabajo, está determinado por el precio de producción de los medios de subsistencia imprescindible. Si éste precio aumenta o disminuye, también lo hará aquél. Lo que aquí se experimenta, una vez más, es la existencia de una conexión entre el salario y el precio de las mercancías, pero la causa puede presentarse como efecto, y el efecto como causa, tal cual se da el caso incluso en el movimiento de los precios de mercado, donde un alza del salario por encima de su término medio corresponde al alza, vinculada con el período de prosperidad, de los precios de mercado por encima de los precios de producción, y la subsiguiente reducción salario por debajo de su término medio a la disminución de los precios de mercado por debajo de los precios de producción. Prima facie, a la dependencia de los precios de producción con respecto a los valores de las mercancías prescindiendo de los movimientos oscilatorios de los precios de mercado debería corresponderle invariablemente la experiencia de que, cuando sube el salario, disminuye la tasa de ganancia y viceversa. Pero se vio que la tasa de ganancia puede ser determinada por movimientos en el valor del capital constante, independientemente de los movimientos del salario, de manera que salario y tasa de ganancia pueden moverse en la misma dirección en vez de hacerlo en la opuesta, y ascender o bajar de manera conjunta. Si la tasa del plusvalor coincidiese directamente con la tasa de la ganancia, ello no sería posible. Aunque el salario aumente debido a que aumentaron los precios de los medios de subsistencia, la tasa de ganancia puede seguir siendo la misma o incluso subir debido a una mayor intensidad del trabajo o a la prolongación de la jornada laboral. Todas estas **[1103]** experiencias confirman la apariencia suscitada por la forma autónoma e invertida de los componentes de valor, esto es, que el salario solo o el salario y la ganancia juntos determinan el valor de las mercancías. No bien se suscita esta apariencia con relación al salario, y por ende parecen coincidir el precio del trabajo y el valor generado por el trabajo, se sobrentiende lo mismo para la ganancia y la renta. Sus precios, esto es, sus expresiones dinerarias, deben ser regulados independientemente del trabajo y del valor generado por éste.

Tercero: supongamos que los valores de las mercancías o los precios de producción, independientes de aquéllos sólo en apariencia, coincidiesen directa constantemente en su manifestación con los precios de mercado de las mercancías, en vez de imponerse, antes bien, sólo como los precios medios reguladores merced a la compensación ininterrumpida de las constantes oscilaciones que experimentan los precios de mercado. Supongamos además que la reproducción se verifica siempre bajo las mismas, inalteradas condiciones, o sea que la productividad del trabajo permaneciese constante en todos los elementos del capital. Y supongamos, por último, que la parte de valor del producto mercantil que se forma en cada esfera de la producción por adición de una nueva cantidad de trabajo o sea de un valor recién producido al valor de los medios de producción, se descompusiese, bajo circunstancias siempre iguales, en salario, ganancia y renta, de tal manera que el salario realmente pagado, la ganancia efectivamente realizada y la renta efectiva coincidieran de manera constante y directa con el valor de la fuerza de trabajo, con la porción del plusvalor global que, en virtud de la tasa de ganancia media, recae en cada una de las partes del capital global que funcionan en forma autónoma y con los límites en que, normaliter [normalmente], está confinada sobre esta base la renta de la tierra. En una palabra, supongamos que la distribución del producto social de valor y la regulación de los precios de producción se efectúan sobre una base capitalista, pero con eliminación de la competencia.

Bajo estos supuestos, pues, donde el valor de las mercancías sería y se manifestaría constante; donde la parte de valor del producto mercantil, que se resuelve en réditos, seguiría siendo una magnitud constante e invariablemente se presentaría como tal; donde, por último, esa parte dada **[1104]** y constante de valor se descompondría invariablemente, bajo condiciones constantes, en salario, ganancia y renta; incluso bajo estos supuestos, el movimiento real se manifestaría necesariamente en una figura invertida: no como descomposición en tres partes de una magnitud de valor dada de antemano, pares que asumen formas rediticias mutuamente independientes, sino, a la inversa, como formación de esa magnitud de valor a partir de la suma de los elementos que la compondrían: el salario, la ganancia y la renta, independientes y determinados de manera autónoma, cada cual por su lado. Esta apariencia surgiría necesariamente porque en el movimiento real de los capitales individuales y de sus productos mercantiles no es el valor de las mercancías el que aparece presupuesto a su desglosamiento, sino que, a la inversa, son los componentes en que se desglosan los que funcionan como presupuestos al valor de las mercancías. Por lo pronto, vimos que a cada capitalista el precio de costo de la mercancía se le manifiesta como una magnitud dada y se le presenta constantemente como tal en el precio real de producción. Pero el precio de costo es igual

al valor del capital constante, de los medios de producción adelantados, más el valor de la fuerza de trabajo que, no obstante, se presenta para los agentes de la producción en la forma irracional del precio del trabajo, de manera que el salario se manifiesta al mismo tiempo como rédito del obrero. El precio medio del trabajo es una magnitud dada porque el valor de la fuerza de trabajo, como el de cualquier otra mercancía, está determinado por el tiempo de trabajo necesario para su reproducción. Pero en lo concerniente a la parte de valor de las mercancías que se resuelve en salario, ésta no se origina en el hecho de asumir esa forma del salario, en el hecho que el capitalista adelanta al obrero la participación de éste en su propio producto bajo la forma de manifestación propia del salario, sino debido a que el obrero produce un equivalente correspondiente a su salario, vale decir que una parte de su trabajo diario o anual produce el valor contenido en el precio de su fuerza de trabajo. Pero el salario se concierta contractualmente antes de que se produzca el equivalente de valor que le corresponde. Por ende, en cuanto elemento de precio cuya magnitud está dada antes de producirse la mercancía y el valor de la mercancía; en cuanto componente del precio de costo, el salario se manifiesta no como [1105] una parte que se desprende en forma autónoma del valor global de la mercancía, sino a la inversa, como una magnitud dada que predetermina aquél, vale decir como formador de precio o de valor. Un papel similar al del salario en el precio de costo de la mercancía desempeña la ganancia media en su precio de producción, pues el precio de producción es igual al precio de costo más la ganancia media sobre el capital adelantado. Esta ganancia media entra prácticamente, en la manera de pensar y en el cálculo del capitalista mismo, como un elemento regulador, no sólo en la medida en que determina la transferencia de los capitales de una a otra esfera de inversión, sino también con respecto a todas las ventas y contratos que abarcan un proceso de reproducción que se extiende por períodos relativamente extensos. Pero en la medida en que entra en ese cálculo, constituye una magnitud presupuesta que, de hecho, es independiente del valor y plusvalor generados en cada esfera particular de la producción y aún más, en consecuencia, de los generados por cada inversión individual de capital en cada una de esas esferas. En vez de mostrarla como resultado de un desdoblamiento del valor, su manifestación más bien la muestra como magnitud que no depende del valor del producto mercantil, dada de antemano en el proceso de producción de las mercancías y determinante del precio medio de las mercancías mismas, esto es, como formadora de valor. Y por cierto que el plusvalor, debido a la disociación de sus diferentes partes en formas totalmente independientes entre sí, aparece, en forma aún mucho más concreta, presupuesta a la formación de valor de las mercancías. Una parte de la ganancia media, en la forma del interés, enfrenta autónomamente al capitalista actuante como un elemento presupuesto a la producción de las mercancías y a su valor. Por mucho que oscile la magnitud del interés, éste es en cada instante y para cada capitalista una magnitud dada que para él, el capitalista individual, entra en el precio de costo de las mercancías que produce. Otro tanto ocurre con la renta de la tierra en la forma del arriendo estipulado por contrato, en el caso del capitalista agrícola, y en la forma de alquiler por locales de negocios en el caso de otros empresarios. Por ende, estas partes en que se descompone el plusvalor, al estar dadas como elementos del precio de costo para el capitalista individual, se [1106] manifiestan a la inversa como formadoras del plusvalor; formadoras de una porción del precio de las mercancías, tal cual el salario forma la porción restante. El secreto de por qué esos productos de la descomposición del valor mercantil se manifiestan siempre como los supuestos de la formación misma del valor es, simplemente, que el modo capitalista de producción, como cualquier otro, no sólo reproduce constantemente el producto material, sino además las relaciones económico-sociales, las determinaciones formales económicas bajo las cuales se forma ese producto. Por ello, el resultado de dicho modo de producción aparece constantemente como presupuesto a él, sus presupuestos aparecen como sus resultados. Y es esta reproducción constante de las mismas relaciones la que el capitalista individual da por descontada, como hecho sobrentendido, indiscutible. Mientras la producción capitalista continúe existiendo en cuanto tal, una parte del trabajo nuevo agregado se resolverá constantemente en salario, otra en ganancia (interés y ganancia empresarial) y la tercera en renta. Esto está presupuesto en los contratos entre los propietarios de las diferentes fuerzas operantes en la producción, y esa presuposición es correcta, por mucho que oscilen las proporciones relativas de las magnitudes en cada caso individual. La figura determinada en que se enfrentan las partes de valor está presupuesta porque se reproduce constantemente, y se reproduce constantemente por estar constantemente presupuesta.

Ahora bien, la experiencia y la apariencia también muestran que los precios de mercado, sólo en cuya influencia se le manifiesta al capitalista, de hecho, la determinación del valor, considerada según su magnitud, no dependen ni mucho menos de esas suposiciones previas; que no se rigen por el hecho de que el interés o la renta se hayan estipulado a un nivel alto o bajo. Pero los precios de mercado sólo son

constantes en su variación, y su término medio durante períodos lo bastante largos da justamente los respectivos términos medios del salario, la ganancia y la renta como las magnitudes constantes, ello es, las que en última instancia dominan los precios de mercado.

Por otro lado, parece muy simple la reflexión de que si salario, ganancia y renta son formadores de valor porque aparecen presupuestos a la producción del valor y están presupuestos para los capitalistas individuales en el precio [1107] de costo y el precio de producción, también la parte constante de capital, cuyo valor ingresa como dado en la producción de cada mercancía, es formadora de valor. Pero la parte constante de capital no es otra cosa que una suma de mercancías y, por tanto, de valores mercantiles. Se desembocaría, pues, en la absurda tautología de que el valor de las mercancías es el formador y la causa del valor de las mercancías.

Pero si el capitalista tuviera algún interés en reflexionar acerca de eso y su reflexión como capitalista está exclusivamente determinada por su interés y sus interesados motivos, la experiencia le mostraría que el producto que él mismo produce ingresa como parte constante de capital en otras esferas de producción, y productos de esas otras esferas de la producción entran como partes constantes de capital en su producto. O sea que como para él, en lo que atañe a su nueva producción, la adición de valor está formada, según las apariencias, por las magnitudes del salario, la ganancia y la renta, otro tanto ocurre con la parte constante, compuesta de productos de otros capitalistas, y por ende el precio de la parte constante de capital, y por consiguiente el valor global de las mercancías, se reduce en última instancia, aunque de un modo no totalmente claro, a la suma de valor que resulta de la adición de los formadores de valor autónomos, regidos por leyes diferentes y surgidos de distintas fuentes: salario, ganancia y renta.

Cuarto: la venta o no venta de las mercancías a sus valores, o sea la determinación misma del valor, es algo que al capitalista individual no le interesa absolutamente nada. Desde un primer momento esa determinación se opera a sus espaldas, por la fuerza de relaciones independientes de él, pues no son los valores, sino los precios de producción, que difieren de aquellos, los que en cada esfera de la producción forman los precios medios reguladores. La determinación del valor en cuanto tal sólo interesa y determina al capitalista individual y al capital, en cada esfera particular de la producción, en la medida en que la cantidad disminuida o acrecentada de trabajo que se requiere con el aumento o la disminución de la fuerza productiva del trabajo para la producción de las mercancías, en un caso le permite hacer una ganancia extra, dados los precios de mercado existentes, y en el otro [1108] lo compele a aumentar el precio de las mercancías porque en el producto parcial, o en la mercancía individual, recae una porción más de salario, más capital constante y, por ende, también más interés. Sólo le interesa en la medida en que aumenta o rebaja para él mismo los costos de producción de la mercancía, esto es, sólo en la medida en que lo coloca en una situación excepcional.

Por el contrario, salario, interés y renta se le manifiestan como límites reguladores no sólo del precio a que puede realizar la parte de la ganancia que le toca en cuanto capitalista actuante la ganancia empresarial, sino del precio al que en general debe poder vender la mercancía si es que ha de serle posible una reproducción continua. Para él es absolutamente indiferente que realice o no en la venta el valor y plusvalor encerrados en la mercancía, siempre y cuando extraiga del precio la ganancia empresarial acostumbrada o una mayor, por encima del precio de costo dado individualmente para él por el salario, el interés y la renta. Por ende, prescindiendo de la parte constante de capital, el salario, el interés y la renta se le manifiestan como los elementos determinantes limitativos, y por ende creadores, del precio de las mercancías. Si, por ejemplo, logra deprimir el salario por debajo del valor de la fuerza de trabajo, o sea por debajo de su nivel normal, obtener capital a un tipo más bajo de interés y pagar un arriendo inferior al nivel normal de la renta, le resulta completamente indiferente vender el producto por debajo de su valor e incluso por debajo del precio general de producción, o sea ceder gratuitamente una parte del plusvalor contenido en la mercancía. Esto rige, asimismo, para la parte constante de capital. Si, a título de ejemplo un industrial puede comprar la materia prima por debajo de su precio de producción, esto lo protege contra pérdidas, aunque en la mercancía terminada revenda la materia prima por debajo del precio de producción. Su ganancia empresarial puede seguir siendo la misma, e incluso crecer, con sólo que el excedente del precio mercantil por encima de los elementos del mismo que deben ser pagados, repuestos por un equivalente, siga siendo el mismo o crezca. Pero fuera del valor de los medios de producción, que entran como magnitudes dadas de precio en la producción de sus mercancías, son precisamente el salario, el interés y la renta los que entran [1109] como magnitudes limitativas y reguladoras de precio en esa producción. Esto es, se le manifiestan como los elementos que determinan el precio de las mercancías. Desde éste punto de vista, la ganancia empresarial aparece o bien determinada por el excedente de los precios de mercado, dependientes de relaciones casuales de competencia, por

encima del valor inmanente de las mercancías, determinado por aquellos elementos de precio, o bien, en la medida en que ella misma influye de manera determinante en el precio de mercado, reaparece a su vez como dependiendo de la competencia entre compradores y vendedores.

Tanto en la competencia de los capitalistas individuales entre sí como en la competencia en el mercado mundial, son las magnitudes dadas y presupuestas del salario, el interés y la renta las que entran en el cálculo como magnitudes constantes y reguladoras; constantes no en el sentido de que sus magnitudes no varían, sino en el de que están dadas en cada caso individual y forman el límite constante de los precios siempre oscilantes de mercado. Por ejemplo, en el caso de la competencia en el mercado mundial, se trata exclusivamente de saber si con el salario, el interés y la renta dados, la mercancía puede ser vendida con ventaja a los precios generales de mercado dados, o por debajo de los mismos, esto es, con realización de una ganancia empresarial adecuada. Si en un país el salario y el precio del suelo son bajos, y en cambio es alto el interés del capital porque en él no está desarrollado en absoluto el modo capitalista de producción, mientras que en otro país el salario y el precio del suelo son nominalmente altos, y en cambio el interés del capital está bajo, el capitalista empleará en aquel país más trabajo y suelo, y en el otro, en proporción, más capital. Esos factores entran como elementos determinantes en el cálculo de hasta dónde es posible aquí la competencia entre ambos. O sea que aquí la experiencia muestra en la teoría, y el cálculo interesado del capitalista en la práctica, que los precios de las mercancías están determinados por el salario, el interés y la renta, por el precio del trabajo, del capital y del suelo y que, en rigor, estos elementos de precio son los formadores reguladores del precio.

Naturalmente, queda siempre un elemento que no está presupuesto sino que resulta del precio de mercado de las mercancías, a saber: el excedente por encima del precio [1110] de costo formado a partir de la adición de aquellos elementos, del salario, el interés y la renta. Este cuarto elemento aparece determinado en cada caso individual por la competencia, y, en el promedio de los casos, por la ganancia media vuelta a regular por la misma competencia, sólo que en períodos más largos.

Quinto: sobre la base del modo capitalista de producción, se torna tan obvio que el valor en que se representa el trabajo nuevo agregado se descomponga en las formas rediticias de salario, ganancia y renta, que este método (para no hablar de períodos históricos pasados de los que dimos ejemplos cuando examinamos la renta de la tierra) también se emplea allí donde faltan desde un primer momento las condiciones de existencia de aquellas formas de rédito. Esto es, que todo se subsume en ellas por analogía.

Si un trabajador independiente tomemos un pequeño campesino, porque aquí pueden encontrar aplicación las tres formas de rédito trabaja para sí mismo y vende su propio producto, se lo considera primeramente como su propio empleador (capitalista), que se emplea a sí mismo como obrero, como su propio terrateniente, que se emplea a sí mismo como su arrendatario. Como trabajador asalariado se paga salario a sí mismo, como capitalista se posee ganancia y como terrateniente se paga renta. Presupuestos como base social general el modo capitalista de producción y sus relaciones correspondientes, esa subsunción es correcta en la medida en que él no debe a su trabajo, sino a la posesión de los medios de producción que aquí asumieron en general la forma de capital, el estar en condiciones de apropiarse de su propio plus trabajo. Además, en la medida en que él produce su producto como mercancía y por lo tanto depende del precio del mismo (y aunque no fuera así, ese precio es evaluable), la masa del plus trabajo que puede valorizar dependerá no de su propia magnitud, sino de la tasa general de ganancia y, asimismo, el eventual excedente sobre la cuota del plusvalor determinada por la tasa general de ganancia no está, a su vez, determinado por la cantidad del trabajo por él efectuado, sino que sólo puede ser apropiado por él porque es propietario del suelo. Como semejante forma de producción, que no corresponde al modo capitalista de producción, puede subsumirse [1111] en las formas rediticias de éste y, hasta cierto punto, de manera no incorrecta, se consolida tanto más la apariencia de que las relaciones capitalistas son relaciones naturales de todo modo de producción. Ciertamente si se reduce el salario a su base general, vale decir, a la parte del propio producto laboral que entra en el consumo individual del obrero, si se libera de las trabas capitalistas a esa porción y se la amplía hasta el volumen de consumo que por un lado admite la fuerza productiva existente de la sociedad (o sea la fuerza productiva social del propio trabajo del obrero como trabajo realmente social) y que por el otro requiere el pleno desarrollo de la individualidad; si además se reduce el plus trabajo y el plus producto a la medida que bajo las condiciones de producción dadas de la sociedad se requiere, por un lado, para formar un fondo de emergencia y de reserva y, por el otro, para ampliar incesantemente la reproducción en el grado que determine la necesidad social; si, finalmente, se incluye en el n° 1, el trabajo necesario, y en el n° 2, el plus trabajo, la cantidad de trabajo que los miembros de la sociedad

aptos para trabajar deben ejecutar siempre para los que aún no son aptos o ya han dejado de serlo, esto es, si se despoja tanto al salario como al plusvalor, al trabajo necesario como al plus-trabajo, el carácter específicamente capitalista, no quedan en pie precisamente estas formas, sino sólo sus bases, que son comunes a todos los modos sociales de producción.

Por lo demás, éste tipo de subsunción también es propio de modos de producción anteriormente dominantes, por ejemplo del feudal. Relaciones de producción que no le correspondían en absoluto, que estaban totalmente fuera de las suyas, fueron subsumidas bajo relaciones feudales, por ejemplo los tenures in common socage [feudos campesinos libres] de Inglaterra (por oposición a los tenures on knight's service [feudos de caballería]), que sólo implicaban obligaciones dinerarias y no eran feudales más que de nombre [4].

[1]

55 Cuando el valor agregado a la parte constante de capital se descompone en salario, ganancia y renta de la tierra, resulta obvio que éstas son partes de valor. Naturalmente, se las puede concebir como existentes en el producto directo en que se representa ese valor, esto es, en el producto directo que obreros y capitalistas produjeron en una esfera particular de la producción, por ejemplo la hilandería, o sea en el hilado. Pero de hecho, en ese producto no se representan ni más ni menos que en cualesquiera otras mercancías, en cualesquiera otros componentes de la riqueza material que tengan el mismo valor. Y en la práctica, por cierto, el salario se paga en dinero, o sea, en la expresión pura de valor; otro tanto ocurre con el interés de la renta. De hecho, para el capitalista, la transformación de su producto en la expresión pura del valor es muy importante; en la distribución misma ya está presupuesta. En nada cambian las cosas si esos valores se reconvierten en el mismo producto, en la misma mercancía en cuya producción se originaron, si el obrero vuelve a comprar una parte del producto directamente producido por él o compra el producto de otro trabajo de distinta índole. El señor Rodbertus se apasiona muy inútilmente a propósito de éste tema.

[2] 56 "Bastará con advertir que la misma regla general que regula el valor de los productos en bruto y las mercancías manufacturadas también es aplicable a los metales; su valor no depende de la tasa de ganancia ni de la tasa de salarios ni de la renta pagada por las minas, sino de la cantidad total de trabajo necesario para obtener el metal y colocarlo en el mercado" (Ricardo, "Principles", cap. III, p. 77).

[a] a En la 1ª edición, "cada" en vez de "la". Corregido según el manuscrito de Marx.

[3] Sobre el estadígrafo belga Quételet (1796-1874) y su teoría del "hombre medio" le escribe Marx a Engels en agosto de 1875 (en un contexto humorístico): "el average man de Quételet constituye la excepción". En marzo de 1869 le había explicado a Kugelman: "[Quételet] ha tenido en el pasado el gran mérito de demostrar cómo incluso las casualidades aparentes de la vida social poseen una necesidad interior por su recurrencia periódica y sus cantidades medias periódicas. Pero nunca ha tenido éxito en la interpretación de esta necesidad. No ha hecho progreso alguno, sólo ha extendido el material de su observación y cálculo: no está hoy más adelante de lo que estaba antes de 1830". (MEW, t. XXXIV, p. 6, y t. XXXII, p. 596). 1093.

[4] Tenures in common socage (feudos campesinos libres). El socman o sochemannus de fines de la época sajona y comienzos de la dominación normanda era un campesino libre, poseedor de una propiedad enajenable o no (según los casos), por la que pagaba un "tributo de reconocimiento" frecuentemente nominal y rara vez proporcional a la importancia de su predio. Aunque algo más tarde los socmen se vieron reducidos, en no pocos casos, a una condición semiservil (pero sujetos a la jurisdicción real, no a la del señor), hacia 1300 el socage era una institución más o menos similar a la free-farm o feodi firma, cuyos titulares no estaban obligados a realizar prestaciones personales. Las tenures on knight's service (más o menos correspondientes a los feudos de caballería en España) eran feudos propiamente dichos: sus ocupantes debían efectuar, entre otras prestaciones, el servicio militar para el señor feudal. 1111.

[1113]

CAPITULO LI

RELACIONES DE DISTRIBUCION

Y RELACIONES DE PRODUCCION

El valor nuevo agregado por el trabajo nuevo agregado anualmente y por ende también la parte del producto anual en que se representa este valor y que puede ser extraída, separada del producido global se descompone, pues, en tres partes que asumen tres formas rediticias diferentes, en formas que expresan una parte de este valor como perteneciendo al poseedor de la fuerza de trabajo o recayendo en él, una parte como perteneciente o tocante al poseedor del capital y una tercera parte que pertenece o al poseedor de la propiedad de la tierra o recae en el mismo. Son éstas, pues, relaciones o formas de distribución, pues expresan las relaciones en que el valor global nuevo generado se distribuye entre los poseedores de las diferentes fuerzas operantes en la producción.

Para la concepción habitual, estas relaciones de distribución se manifiestan como relaciones naturales, como relaciones que brotan sin más ni más de la naturaleza de toda producción social, de las leyes de la producción humana. No puede negarse, por cierto que las sociedades precapitalistas muestran otros modos de distribución, pero se los interpreta como modos no desarrollados, imperfectos y disfrazados, desfigurados de una u otra manera, de aquellas relaciones naturales de distribución; como modos que no están reducidos a su más pura expresión ni a su más alta figura.

Lo único correcto de esta representación es lo siguiente: una vez supuesta una producción social de cualquier tipo [1114] (por ejemplo la de las comunidades indias, naturales y espontáneas, o la del comunismo más artificialmente desarrollado de los peruanos), puede distinguirse siempre entre la parte del trabajo cuyo producto es consumido directa e individualmente por los productores y sus allegados, y prescindiendo de la parte que recae en el consumo productivo otra parte que siempre es plustrabajo, cuyo producto sirve siempre para satisfacer necesidades sociales generales, como quiera que se distribuya ese plusproducto y sea quien fuere el que haga las veces de representante de esas necesidades sociales. La identidad entre los distintos modos de distribución, pues, viene a parar en que son idénticos si abstraemos sus diferenciaciones y formas específicas y sólo retenemos la unidad que hay en ellos, por oposición a su diferencia.

No obstante, una conciencia más evolucionada, más crítica, conviene en el carácter históricamente desarrollado de las relaciones de distribución [1]a, pero en cambio se aferra con tanto mayor firmeza al carácter constante de las relaciones mismas de producción, emanadas de la naturaleza humana y por ende independientes de todo desarrollo histórico.

Pero el análisis científico del modo capitalista de producción demuestra, a la inversa, que es un modo de producción de índole particular, de una determinación histórica específica; que al igual que cualquier otro modo determinado de producción presupone, como condición histórica suya, una fase dada de las fuerzas productivas sociales y de sus formas de desarrollo, condición que a su vez es resultado y producto histórico de un proceso precedente y del cual parte el nuevo modo de producción como de su base dada; que las relaciones de producción correspondientes a ese modo de producción específico e históricamente determinado relaciones que los hombres contraen en el proceso de su vida social y en la generación de su vida social tienen un carácter específico, histórico y transitorio, y que, finalmente, las relaciones de distribución son esencialmente idénticas a esas relaciones de producción, un reverso de las mismas, de manera que [1115] ambas comparten el mismo carácter históricamente transitorio.

Al examinar las relaciones de distribución, se toma como punto de partida, ante todo, el presunto hecho de que el producto anual se distribuye como salario, ganancia y renta de la tierra. Pero así enunciado, el hecho es falso. El producto se distribuye por un lado en capital, y por el otro en réditos. A su vez uno de esos réditos, el salario, asume siempre la forma de un rédito, del rédito del obrero, sólo después de haberse enfrentado previamente al mismo obrero en la forma de capital. El enfrentamiento de las condiciones de trabajo producidas y en general de los productos del trabajo, como capital, con el productor directo, implica desde un primer momento un carácter social determinado de las condiciones materiales de trabajo con respecto a los obreros y, por lo tanto, determinada relación que éstos, en la producción misma, establecen con los poseedores de las condiciones de trabajo y entre sí. Por su lado, la

transformación de estas condiciones de trabajo en capital implica, asimismo, que se expropié la tierra a los productores directos y, por lo tanto, determinada forma de la propiedad de la tierra.

Si una parte del producto no se transformase en capital, la otra no asumiría las formas de salario, ganancia y renta.

Por otro lado, si el modo capitalista de producción presupone esa determinada figura social de las condiciones de producción, reproduce constantemente la misma. No sólo produce los productos materiales, sino que reproduce constantemente las relaciones de producción en que aquéllos son producidos y también, por lo tanto, las relaciones de distribución correspondientes.

Puede decirse, por cierto, que el capital (y la propiedad de la tierra, a la que incluye como su antítesis) ya presupone, a su vez, una distribución: la expropiación a los obreros de las condiciones de trabajo, la concentración de estas condiciones en manos de una minoría de individuos, la propiedad exclusiva de la tierra por otros individuos y, para abreviar, todas las relaciones que se examinaron en la sección sobre la acumulación originaria (libro I, capítulo XXIV). Pero esta distribución es absolutamente diferente de lo que se entiende por relaciones de distribución cuando se reivindica para éstas, por oposición a las relaciones de producción, un carácter histórico. [1116] Con ella se alude a los diferentes títulos a la parte del producto que recae en el consumo individual. En cambio esas relaciones de distribución son las bases de funciones sociales particulares que dentro de la relación misma de producción recaen en determinados agentes de la misma, por oposición a los productores directos. Ellas confieren una cualidad social específica a las condiciones mismas de producción y a sus representantes. Determinan el carácter total y el movimiento total de la producción.

Hay dos rasgos característicos que distinguen desde un primer momento al modo capitalista de producción.

Primero, produce sus productos como mercancías. Producir mercancías no lo distingue de otros modos de producción, pero sí el hecho de que ser mercancía es el carácter dominante y determinante de su producto. Esto implica, por lo pronto, que el obrero mismo sólo aparezca como vendedor de mercancías y, por ende, como asalariado libre, o sea que el trabajo aparezca en general como trabajo asalariado. Según el desarrollo hecho hasta aquí, resulta superfluo comprobar nuevamente de qué modo la relación entre capital y trabajo asalariado determina el carácter total del modo de producción. Los principales agentes de este modo mismo de producción, el capitalista y el asalariado, sólo son, en cuanto tales, encarnaciones, personificaciones de capital y trabajo asalariado, determinados caracteres sociales que el proceso social de producción estampa en los individuos; productos de esas determinadas relaciones sociales de producción.

El carácter, 1) del producto como mercancía, y, 2) de la mercancía como producto del capital implica ya el conjunto de las relaciones de circulación, vale decir, determinado proceso social que los productos deben recorrer y en el cual asumen determinados caracteres sociales; asimismo, implica determinadas relaciones entre los agentes de la producción que determinan la valorización de su producto y la reconversión de éste, ora en medios de subsistencia, ora en medios de producción. Pero incluso prescindiendo de esto, toda la determinación del valor y la regulación de la producción global por el valor, derivan de los dos caracteres arriba mencionados: del producto como mercancía o de la mercancía como mercancía producida de manera capitalista. En esta forma totalmente específica del valor el trabajo, por un lado, sólo cuenta [1117] como trabajo social; por el otro, la distribución de este trabajo social y la mutua complementación, el metabolismo de sus productos, la subordinación al engranaje social y la inserción en el mismo, quedan librados a las acciones casuales, y que se anulan recíprocamente, de los productores capitalistas individuales. Como éstos sólo se enfrentan en cuanto poseedores de mercancías y cada uno procura vender lo más caro posible su mercancía (incluso, aparentemente, sólo lo guía su arbitrariedad en la regulación de la producción misma), la ley interna sólo se impone por intermedio de su competencia, de la presión recíproca de unos sobre otros, gracias a lo cual se anulan mutuamente las divergencias. La ley del valor sólo opera aquí, frente a los agentes individuales, como ley interna, como ciega ley natural, e impone el equilibrio social de la producción en medio de las fluctuaciones casuales de la misma.

Por lo demás, en la mercancía, y más aún en la mercancía como producto del capital, están implícitas ya la cosificación de las determinaciones sociales de la producción y la subjetivización de las bases materiales de la producción, que caacterizan a todo el modo capitalista de producción [2].

El segundo rasgo que caracteriza especialmente al modo capitalista de producción es la producción del plusvalor como objetivo directo y motivo determinante de la producción. El capital produce esencialmente capital, y sólo lo hace en la medida en que produce plusvalor. Cuando examinamos el

plusvalor relativo, y luego al considerar la transformación del plusvalor en ganancia, vimos cómo se funda en esto un modo de producción peculiar del período capitalista: una forma particular del desarrollo de las fuerzas productivas sociales del trabajo, pero como fuerzas del capital autonomizadas frente al obrero y, por ende, en directa antítesis con su propio desarrollo, con el del obrero. La producción para el valor y el plusvalor, tal cual se mostró en el desarrollo ulterior, implica la tendencia, siempre operante, a reducir el tiempo de trabajo necesario para la producción de una mercancía, esto es, su valor, por debajo del promedio social existente en cada ocasión. El deseo acuciante de reducir el precio de costo a su mínimo se convierte en la más fuerte palanca para la intensificación de la fuerza productiva social del [1118] trabajo, que aquí, empero, solo se presenta como intensificación constante de la fuerza productiva del capital.

La autoridad que asume el capitalista como personificación del capital en el proceso directo de producción la función social que reviste como director y dominador de la producción, es esencialmente diferente de la autoridad que se funda en la producción con esclavos, siervos, etcétera.

Mientras que, sobre la base de la producción capitalista, a la masa de los productores directos se les contraponen el carácter social de su producción bajo la forma de una autoridad rigurosamente reguladora y de un mecanismo social del proceso laboral articulado como jerarquía completa autoridad que, sin embargo, sólo recae en sus portadores en cuanto personificación de las condiciones de trabajo frente al trabajo, y no, como en anteriores formas de producción, en cuanto dominadores políticos oteocráticos, entre los portadores de esa autoridad, los capitalistas mismos, que sólo se enfrentan en cuanto poseedores de mercancías, reina la más completa anarquía, dentro de la cual la conexión social de la producción sólo se impone como irresistible ley natural a la arbitrariedad individual.

Sólo porque el trabajo está presupuesto en la forma de trabajo asalariado y los medios de producción en la forma de capital o sea sólo debido a esta específica figura social de esas dos esenciales fuerzas operantes de la producción, una parte del valor (del producto) se presenta como plusvalor, y este plusvalor como ganancia (renta), como ganancia del capitalista, como riqueza adicional disponible que le pertenece. Pero sólo porque se presenta así como su ganancia, los medios adicionales de producción, destinados a la ampliación de la reproducción y que forman una parte de la ganancia, se presentan como nuevo capital adicional y la ampliación del proceso de reproducción en general como proceso capitalista de acumulación.

Aunque la forma del trabajo como trabajo asalariado sea decisiva para la figura del proceso total y para el modo específico de la producción misma, el trabajo asalariado no es determinante de valor. En la determinación del valor se trata del tiempo social de trabajo en general, de la cantidad de trabajo que tiene a su disposición la sociedad en general y cuya absorción relativa por los [1119] diferentes productos determina, en cierta medida, el respectivo peso social de éstos. La forma determinada bajo la cual el tiempo social de trabajo se impone como determinante en el valor de las mercancías está vinculada, por cierto, a la forma del trabajo como trabajo asalariado y a la forma correspondiente de los medios de producción como capital, en la medida en que sólo sobre esta base la producción mercantil se convierte en la forma general de la producción.

Examinemos, por lo demás, las llamadas relaciones de distribución mismas. El salario supone el trabajo asalariado; la ganancia, el capital. Estas formas determinadas de distribución, pues, suponen determinados caracteres sociales de las condiciones de producción y determinadas relaciones sociales entre los agentes de la producción. O sea que la relación determinada de distribución no es otra cosa que expresión de la relación de producción históricamente determinada.

Y ahora, consideremos la ganancia. Esta forma determinada del plusvalor es la condición previa para que la nueva formación de los medios de producción se opere en la forma de la producción capitalista; es, pues, una relación que domina la reproducción, aunque al capitalista individual le parezca que él puede, en realidad, engullir como rédito la ganancia íntegra. Pero si intentara hacerlo, encontraría barreras que ya se le oponen en la forma de fondos de emergencia y de reserva, ley de la competencia, etc., y que le prueban en la práctica que la ganancia no es una mera categoría de distribución del producto individualmente consumible. Todo el proceso de producción capitalista, además, está regulado por los precios de los productos. Pero a su vez los precios de producción reguladores están regulados por la nivelación de la tasa de ganancia y la distribución del capital, correspondiente a ella, en las diferentes esferas de la producción social. La ganancia se manifiesta aquí, por ende, como factor principal, no de la distribución de los productos, sino de su producción misma; como factor de distribución de los capitales y del trabajo mismo en las diferentes esferas de la producción. La escisión de la ganancia en ganancia empresarial e interés se manifiesta como distribución del mismo rédito. Pero ese desdoblamiento dimana,

ante todo, del desarrollo del capital como valor que se valoriza a sí [1120] mismo y genera plusvalor; surge de esa figura social determinada del proceso dominante de producción. Desarrolla el crédito y las instituciones crediticias a partir de sí misma, y con ello la figura de la producción. En el interés, etc., las presuntas formas de distribución entran en el precio como determinantes de producción.

De la renta de la tierra podría pensarse que es mera forma de distribución, porque la propiedad de la tierra en cuanto tal no desempeña ninguna función o, al menos, ninguna función normal en el proceso mismo de producción. Pero la circunstancia de que, 1) la renta se restrinja al excedente sobre la ganancia media y, 2) el terrateniente se vea despojado de su papel como director y dominador del proceso de producción y de todo el proceso de la vida social y reducido a mero arrendador de tierras usurero de suelos y mero receptor de rentas, es un resultado histórico específico del modo capitalista de producción. Que el suelo haya conservado la forma de propiedad de la tierra es un supuesto histórico del mismo. Que la propiedad de la tierra conserve formas que admiten el modo capitalista de explotación de la agricultura es un producto del carácter específico de este modo de producción. En otras formas de sociedad también se puede denominar renta a la entrada del terrateniente. Pero ésta es esencialmente diferente de la renta tal cual aparece en este modo de producción.

Las denominadas relaciones de distribución corresponden a formas específicamente sociales e históricamente determinadas del proceso de producción y de las relaciones que los hombres contraen entre sí en el proceso de reproducción de su vida humana y derivan de esas formas. El carácter histórico de estas relaciones de distribución es el carácter histórico de las relaciones de producción, de las que aquéllas sólo expresan una faceta. La distribución capitalista es diferente de las formas de distribución que surgen de otros modos de producción, y cada forma de distribución desaparece con la forma determinada de producción de la que procede y a la que corresponde.

La concepción que sólo considera históricas las relaciones de distribución, pero no las de producción, por un lado sólo es la concepción de la crítica incipiente, pero aún apocada, de la economía burguesa. Por el otro, sin embargo, se funda en una confusión e identificación del [1121] proceso de producción social con el proceso simple de trabajo, tal cual debiera ejecutarlo también un hombre anormalmente aislado, sin ningún auxilio social. En la medida en que el proceso de trabajo sólo es un mero proceso entre el hombre y la naturaleza, sus elementos simples siguen siendo comunes a todas las formas sociales de desarrollo del mismo. Pero cada forma histórica determinada de este proceso desarrolla ulteriormente las bases materiales y las formas sociales de aquél. Una vez que ha llegado a cierto grado de madurez, se remueve la forma histórica determinada, la cual deja su lugar a una superior. Que ha llegado el momento de tal crisis es algo que se advierte no bien la contradicción y antagonismo entre las relaciones de distribución, y por ende también entre la figura histórica determinada de las relaciones de producción que les corresponden, por un lado, y las fuerzas productivas, la capacidad de producción y el desarrollo de sus fuerzas operantes, por el otro, ganan amplitud y profundidad. Entonces se verifica un conflicto entre el desarrollo material de la producción y su forma social [3] [4].

[1]

56a John Stuart Mill, "Some Unsettled Questions of Political Economy", Londres, 1844.

[2] La traducción de este párrafo en Rubel muestra las libertades que con los textos de Marx se permiten algunos intérpretes: "En outre, il est de la nature de la marchandise et, plus encore, de la marchandise en tant que produit du capital que les caractères sociaux de la production se fixent dans des choses et que ses fondaments matériels s'incarnent en personnes: voilà ce qui caractérise le système de production capitaliste". Rubel agrega una nota para justificar esta vulgarización del pensamiento marxiano: "Marx emplea aquí los términos Verdinglichung y Versubjektivierung, que en lenguaje o en jerga filosófico se podrían [!] traducir por «reificación» y «subjetivización». Como sabemos que Marx había roto definitivamente con todo tipo de especulación filosófica, no damos a estas palabras otro sentido que el que nos parece ajustarse a todo el análisis crítico, sustancia esencialmente ética, de su "Economía". (R 1479/1). Esto es, "como sabemos que Marx había roto definitivamente con todo tipo de especulación filosófica", eliminamos de los textos de Marx las huellas que parecían probar que Marx no había roto tan definitivamente que digamos, etc, etc. Cabe preguntarse, además, si la ruptura definitiva de Marx "con toda especulación filosófica" comenzó a producirse poco antes de la página 1479 de la edición Rubel, más precisamente en la 1438, ya que allí se traduce Verdinglichung por lo que personas suspicaces

podrían considerar un término perteneciente al lenguaje (o jerga) filosófico: réification... Sólo que Rubel, en dicho lugar, pasa a Marx la tarea ingrata de explicar esa palabra oscura: donde el autor se refería simplemente a la Verdinglichung der gesellschaftlichen Verhältnisse ("cosificación de las relaciones sociales"), el editor francés lo hace hablar de "reificación metamorfosis de las condiciones sociales materiales en cosas ". Líneas más abajo, al parecer ya consumada la ruptura definitiva, Rubel sustituye una Versachlichung (sinónimo de Verdinglichung, esto es, cosificación o rificación) por una "transformation [...] en choses". Sin dejar de reconocer los méritos de Rubel como editor de Marx, parece necesario recordar aquí que un traductor debe tratar de reducir sus errores a los involuntarios (inevitables, hasta cierto punto, en toda versión a una lengua extranjera), y en ningún caso presentar intencionalmente sus personalísimas interpretaciones del texto como si fueran del autor de éste. 1117.

[3] 57 Véase el escrito sobre "Competition and Co-operation" (¿1832?) {257}.

[4] (W) Marx se refiere probablemente a la obra "A Prize Essay on the Comparative Merits of Competition and Cooperation", Londres, 1834. 1121.

[1123]

CAPITULO LII

LAS CLASES

Los propietarios de mera fuerza de trabajo, los propietarios de capital y los terratenientes, cuyas respectivas fuentes de ingreso son el salario, la ganancia y la renta de la tierra, esto es, asalariados, capitalistas y terratenientes, forman las tres grandes clases de la sociedad moderna, que se funda en el modo capitalista de producción.

Es en Inglaterra, sin disputa, donde la sociedad moderna está más amplia y clásicamente desarrollada en su articulación económica. Sin embargo, ni siquiera aquí se destaca con pureza esa articulación de las clases. También aquí grados intermedios y de transición (aunque incomparablemente menos en el campo que en las ciudades) encubren por doquier las líneas de demarcación. Pero esto resulta indiferente para nuestro análisis. Hemos visto que la tendencia constante y la ley de desarrollo del modo capitalista de producción es separar más y más del trabajo los medios de producción, así como concentrar más y más en grandes grupos los medios de producción dispersos, esto es, transformar el trabajo en trabajo asalariado y los medios de producción en capital. Y a esta tendencia corresponde por otro lado la separación autónoma de la propiedad de la tierra frente al capital y el trabajo [\[1\]](#) o la trasmutación de toda propiedad de la tierra correspondiente al modo capitalista de producción.

[1124] La próxima pregunta a responder es ésta: ¿qué forma una clase?, y por ciento que esto se desprende de suyo de la respuesta a la otra pregunta: ¿qué hace que trabajadores asalariados, capitalistas y terratenientes formen las tres grandes clases sociales?.

A primera vista, la identidad de los réditos y de las fuentes de rédito. Son tres grandes grupos sociales, cuyos componentes, los individuos que las forman, viven respectivamente de salario, ganancia y renta de la tierra, de la valorización de su fuerza de trabajo, su capital y su propiedad de la tierra.

Pero desde este punto de vista médicos y funcionarios, por ejemplo, también formarían dos clases, pues pertenecen a dos grupos sociales diferentes, en los cuales los réditos de los miembros de cada uno de ambos fluyen de la misma fuente. Lo mismo valdría para la infinita fragmentación de los intereses y posiciones en que la división del trabajo social desdobra a los obreros como a los capitalistas y terratenientes; a los últimos, por ejemplo, en viticultores, agricultores, dueños de bosques, poseedores de minas y poseedores de pesquerías.

{Aquí se interrumpe el manuscrito.}

[\[1\]](#)

58 Friedrich List observa con acierto: "El predominio del cultivo autosuficiente en grandes haciendas sólo demuestra la falta de civilización, de medios de comunicación, de industrias locales y de ciudades ricas. Por eso se lo halla por doquier en Rusia, Polonia, Hungría, Mecklemburgo. Antes también predominaba en Inglaterra, pero con el advenimiento del comercio y la industria lo reemplazó su partición en explotaciones medianas y el arrendamiento". ("Die Ackerverfassung, die Zwergwirthschaft und die Auswanderung", 1842, p. 10).

[1125]

FRIEDRICH ENGELS

APENDICE Y NOTAS COMPLEMENTARIAS

AL TOMO III DE EL CAPITAL

[1]

Desde que se halla sometido al juicio público, el tercer tomo de "El capital" ya ha experimentado múltiples y variadas interpretaciones. No cabía esperar otra cosa. Al editarlo, lo que me interesaba sobre todo era preparar un texto lo más auténtico posible, presentar los nuevos resultados obtenidos por Marx, en lo posible, con las propias palabras de éste, e inmiscuirme sólo cuando era absolutamente inevitable, pero aun en ese caso no dejar en el lector duda alguna acerca de quién se estaba dirigiendo a él. Se me ha reprochado eso, se ha opinado que hubiese debido transformar el material a mi disposición en un libro sistemáticamente elaborado, en faire un livre [hacer de ello un libro], como dicen los franceses o, en otras palabras, sacrificar la autenticidad del texto a la comodidad del lector. Pero yo no había concebido de esa manera mi tarea. Para una reelaboración de esa índole carecía yo de toda justificación; un hombre como Marx tiene el derecho de que se lo oiga personalmente, de legar a la posteridad sus descubrimientos científicos con la plena autenticidad de su propia exposición. Además, carecía de todo deseo de abusar de tal modo así debía yo considerarlo del legado de un hombre tan descollante; se me hubiese antojado una deslealtad. Y en tercer lugar, hubiese sido puramente inútil. No tiene objeto alguno desvelarse de alguna manera por gente que no sabe o no quiere leer, que ya en ocasión de aparecer el primer tomo hizo mayores esfuerzos para entenderlo mal, que los que hubiesen sido necesarios para entenderlo correctamente. En cambio, para aquellos interesados en una real comprensión, lo principal era precisamente el texto original; para ellos, mi reelaboración [1126] hubiese tenido, a lo sumo, el valor de un comentario, y por añadidura del comentario a algo inédito e inaccesible. En ocasión de la primera controversia habría que acudir al texto original, y a la segunda o tercera su edición in extenso resultaría ineludible.

Esta clase de controversias se descuentan en el caso de una obra que aporta tanto de nuevo, y ello sólo en una primera elaboración rápidamente esbozada y parcialmente incompleta. Y aquí es donde mi intervención puede ser en todo caso, de utilidad para eliminar dificultades de comprensión, para situar en un plano más prominente importantes puntos de vista cuya significación no se destaca de manera suficientemente palmaria en el texto, y para adicionar algunos importantes datos complementarios al texto, escrito en 1865, para situarlo en el estado de cosas imperante en 1895. De hecho tenemos ya dos puntos, respecto a los cuales me parece necesaria una breve exposición.

I) La ley del valor y la tasa de ganancia

Era de esperar que la solución de la aparente contradicción entre estos dos factores conduciría a debates, tanto antes como después de publicarse el texto de Marx. Hasta hay quienes se habían preparado para asistir a un milagro total y se sienten decepcionados, porque en lugar del esperado juego de manos se encuentran con una mediación sencillamente racional y prosaicamente sobria de la contradicción. Como es natural, quien más regocijadamente desencantado está es el conocido e illustre Loria. Éste ha encontrado por fin el punto de apoyo para la palanca de Arquímedes, gracias al cual hasta un homúnculo de su calibre puede elevar y hacer saltar por los aires la gigantesca y firmemente estructurada construcción de Marx. ¿Cómo?, exclama indignado, ¿y esto es una solución? ¡Si es pura mistificación! Pues cuando los economistas hablan del valor, hablan de aquel valor que se establece efectivamente en el intercambio. "Pero ocuparse de un valor al cual no se venden las mercancías ni pueden venderse jamás [a] (nè possono vendersi mai), es cosa que nunca hizo ni hará economista alguno que posea un atisbo de criterio... Cuando Marx afirma que el valor al cual nunca [b] [1127] se venden las mercancías está determinado en proporción al trabajo contenido en ellas, ¿que otra cosa hace sino repetir, en forma invertida, la tesis de los economistas ortodoxos según la cual el valor al cual se venden [...] las mercancías no [c] es proporcional al trabajo empleado en ellas?... De nada sirve tampoco que Marx diga que pese a la divergencia de los precios individuales con respecto a los valores individuales, el precio total de todas las mercancías siempre coincide con su valor total, o sea con la cantidad de trabajo contenida en la cantidad total de mercancías. Pues dado que el valor no es otra cosa que la relación en que se intercambia una mercancía por otra, ya la mera idea de un valor total es un absurdo, un disparate...

una contradictio in adiecto [contradicción en los términos]." Al comienzo mismo de la obra, prosigue, Marx dice que el intercambio sólo puede equiparar dos mercancías en virtud de un elemento de igual especie y magnitud contenido en ellas, a saber, de la cantidad de trabajo de igual magnitud contenida en ellas. Y ahora, sostiene Loria, reniega de sí mismo, de la manera más solemne, al aseverar que las mercancías se intercambian en una proporción totalmente diferente que la de la cantidad de trabajo contenido en ellas. "¿Cuándo hubo nunca tan plena reducción ad absurdum, mayor bancarrota teórica? ¿Cuándo se consumó jamás un suicidio científico con mayor pompa y con más solemnidad?" ("Nuova Antología", 1º de febrero de 1895, pp. 477, 478, 479.)

Vemos que nuestro Loria se halla en el colmo de la dicha. ¿No tenía razón, acaso, en tratar a Marx como un igual, como un charlatán ordinario? Ahí lo veis: Marx se mofa de su público exactamente de la misma manera que Loria, vive de mistificaciones exactamente igual que el más insignificante profesor italiano de economía. Pero mientras que Dulcamara [2] puede permitírsele, porque conoce su oficio, el torpe septentrional Marx cae en una serie de desatinos, comete errores y disparates, de modo que por último no le queda otro recurso que un suicidio solemne.

Reservémonos para más adelante la afirmación de que las mercancías jamás se han vendido a los valores determinados por el trabajo, ni que jamás podrán venderse a [1128] ellos. Atengámonos solamente aquí a la aseveración del señor Loria, en el sentido de que "el valor no es otra cosa que la relación en que se intercambia una mercancía por otra, y que en consecuencia la mera idea de un valor total de las mercancías es un absurdo, un disparate, etc. [3] Por consiguiente, la relación en la que se intercambian dos mercancías, su valor, es algo puramente casual, algo llegado a las mercancías desde afuera, que puede ser hoy de una manera y mañana de otra. Que un quintal métrico de trigo se intercambie por un gramo o un kilogramo de oro no depende en lo más mínimo de condiciones inherentes a ese trigo o a ese oro, sino de circunstancias que les son totalmente ajenas a ambos. Pues de otro modo estas condiciones también deberían imponerse en el intercambio, dominarlo en general y también, al margen del intercambio, tener una existencia independiente, con lo cual podría hablarse de un valor global de las mercancías. Eso es un disparate, dice el illustre Loria. Cualquiera que sea la proporción en que puedan intercambiarse dos mercancías, ese es su valor, y con ello basta. Por lo tanto, el valor es idéntico al precio y toda mercancía tiene tantos valores como precios pueda obtener. Y el precio resulta determinado por la oferta y la demanda, y quien pregunte aún más es un estúpido si espera una respuesta.

Pero la cuestión tiene un pequeño inconveniente. En situaciones normales, la oferta y la demanda coinciden. Dividamos entonces todas las mercancías existentes en el mundo en dos mitades; en el grupo de la demanda, y en el grupo, de igual magnitud, de la oferta. Supongamos que cada cual represente un precio de un billón de marcos, francos, libras esterlinas o lo que sea. Según las reglas de la aritmética [4], esto da sumado un precio o valor de 2 billones. Disparate, absurdo, dice el señor Loria. Ambos grupos podrán representar, sumados, un precio de 2 billones. Pero con el valor las cosas son distintas. Si hablamos del precio, serán $1 + 1 = 2$. Pero si hablamos del valor, serán $1 + 1 = 0$. Por lo menos en éste caso, en que se trata de la totalidad de las mercancías. Pues aquí la mercancía de cada grupo sólo vale un billón, porque cada uno de ellos quiere y puede dar esa suma por la mercancía del otro. Pero si reunimos la totalidad de las mercancías de ambos en manos de un tercero, el primero ya no tendrá ningún valor en sus manos, el otro tampoco, y el tercero [1129] menos aún; a la postre, nadie tiene nada. Y una vez más admiramos la superioridad con que nuestro Cagliostro meridional ha escamoteado el concepto de valor a tal punto que ya no ha quedado ni el menor rastro del mismo. ¡He aquí el máximo perfeccionamiento de la economía vulgar! [5] Para terminar descarga sobre mí, y para mi desdicha, una nueva andanada de elogios. Al hacerlo, nuestro Sganarello {12} se compara a sí mismo con Balaam, quien había venido para maldecir, pero de cuyos labios brotaban, contra su voluntad, "palabras de bendición y amor". El bueno de Balaam se distinguía especialmente por una burra que montaba, y que era más inteligente que su amo. Esta vez, es evidente que Balaam ha olvidado su burra en casa {262}. [6] [7] [8].

[1130] En el "Archiv für soziale Gesetzgebung" de Braun, VII, fasc. 4, Werner Sombart ofrece una exposición a grandes rasgos, en general excelente, del sistema de Marx. Es la primera vez que un profesor universitario alemán logra ver en líneas generales, en los escritos de Marx, lo que éste ha dicho; que declara que la crítica del sistema marxiano no podría consistir en una refutación "de la cual podrá ocuparse el advenedizo político", sino sólo en un ulterior desarrollo. También Sombart, naturalmente, se ocupa de nuestro tema. Examina el problema de la importancia del valor en el sistema de Marx, y arriba a los siguientes resultados: el valor no se manifiesta en la relación de intercambio de las mercancías producidas de manera capitalista; no vive en la conciencia de los agentes capitalistas de la producción; no

es un hecho empírico, sino lógico, del pensamiento; el concepto de valor en su determinación material no es en Marx otra cosa que la expresión económica correspondiente al hecho de la fuerza productiva social del trabajo en cuanto fundamento de la existencia económica; la ley del valor rige en última instancia, en un orden económico capitalista, los procesos económicos, y tiene para ese orden económico, en forma totalmente general, el siguiente contenido: el valor de las mercancías es la forma histórica específica en la que se impone de manera determinante la fuerza productiva del trabajo, que en última instancia domina todos los acontecimientos económicos. Hasta aquí lo que sostiene Sombart; no es posible afirmar, en contra de esta concepción acerca de la significación de la ley del valor para la forma capitalista de producción, que la misma sea incorrecta. Pero en cambio sí me parece estar concebida de manera demasiado genérica y que es susceptible de una formulación más estrecha y precisa; en mi opinión, no agota en modo alguno toda la significación de la ley del valor para las fases de desarrollo económicas de la sociedad dominadas por esta ley.

En el "Sozialpolitisches Zentralblatt" de Brau, del 25 de febrero de 1895, n° 22, se encuentra un artículo [1131] igualmente excelente, de Conrad Schmidt, acerca del tercer tomo de "El capital". Cabe destacar especialmente, en éste caso, la demostración de cómo, al deducir la ganancia media del plusvalor, Marx responde por primera vez a la interrogante, ni siquiera planteada por la economía precedente, respecto a cómo se determina el nivel de esa tasa media de ganancia, y cómo es que la misma es del 10 ó 15%, digamos, y no del 50 ó 100%. Desde que sabemos que el plusvalor apropiado por el capitalista industrial en primera instancia es la fuente única y exclusiva a partir de la cual fluyen la ganancia y la renta del suelo, éste problema se resuelve por sí sólo. Esta parte del artículo de Schmidt podría haber sido escrita especialmente para economistas à la Loria, si no constituyese tarea vana la de pretender abrir los ojos a quienes no quieren ver.

También Schmidt tiene sus reparos formales con respecto a la ley del valor. La califica de hipótesis científica, establecida para explicar el proceso efectivo de intercambio, hipótesis que se comporta frente a los fenómenos de los precios competitivos que en apariencia la contradicen por completo como el punto de partida teórico necesario, ineludible y revelador; en su opinión, sin la ley del valor cesa toda comprensión teórica del engranaje económico de la realidad capitalista. Y en una carta privada, a cuya cita me autoriza, Schmidt declara que la ley del valor es, dentro de la forma capitalista de producción, una ficción cabal, aunque teóricamente necesaria [9]. Pero, en mi opinión, esta concepción de ninguna manera es acertada. La ley del valor tiene para la producción capitalista una significación mucho mayor y determinada que la de una mera hipótesis, para no hablar de una ficción, aunque fuese necesaria.

Ni Sombart ni Schmidt sólo citamos aquí al illustre Loria como divertido contraste, producto típico de la economía vulgar toman suficientemente en cuenta que no sólo se trata aquí de un proceso puramente lógico, sino de un proceso histórico y su reflejo explicativo en el pensamiento, de la consecución lógica de sus conexiones internas.

El pasaje decisivo se encuentra en Marx, [tomo] **III**, [volumen] **I**, p. 154 [c]: "Toda esta dificultad se produce por [1132] el hecho de que las mercancías no simplemente se intercambian como mercancías, sino como producto de capitales que exigen una participación en la masa global del plusvalor, una participación proporcional a la magnitud de los capitales, o igual en caso de tratarse de capitales de igual magnitud". Para ilustrar esta diferencia se supone, entonces, que los trabajadores se hallan en posesión de sus medios de producción, que trabajan igual cantidad de tiempo en promedio y con igual intensidad, y que intercambian directamente sus mercancías entre sí. En ese caso, en un día dos obreros habrían agregado a su producto una cantidad igual de valor nuevo en virtud de su trabajo pero el producto de cada uno de ellos tendría diferente valor según el trabajo ya anteriormente incorporado a los medios de producción. Esta última parte de valor representaría el capital constante de la economía capitalista; la parte del valor recién agregado empleada para los medios de subsistencia del trabajador representaría el capital variable, y la parte aun remanente del nuevo valor representaría el plusvalor, que en éste caso pertenecería, por consiguiente al trabajador. Ambos trabajadores recibirían entonces previa deducción de la reposición por la parte "constante" del valor, sólo adelantada por ellos, iguales valores, pero la relación entre la parte que representa el plusvalor y el valor de los medios de producción relación que correspondería a la tasa capitalista de ganancia sería diferente en ambos. Pero puesto que cada cual recibe su reposición del valor de los medios de producción en el intercambio, ello constituiría una circunstancia totalmente indiferente. "Por lo tanto, el intercambio de mercancías a sus valores o aproximadamente a sus valores requiere un estadio muy inferior que el intercambio a precios de producción, para el cual es necesario determinado nivel de desarrollo capitalista... Aun prescindiendo del hecho de que los precios y su movimiento son regidos por la ley del valor, es totalmente apropiado

considerar los valores de las mercancías no sólo teóricamente, sino también históricamente, como el prius [lo previo, el antecedente] de los precios de producción. Esto tiene vigencia para casos en los que los medios de producción pertenecen al trabajador, y tal circunstancia se da, tanto en el mundo antiguo como en el moderno, en el caso del campesino propietario de la tierra que trabaja por sí mismo y en el del artesano. Ello también coincide [1133] con nuestra opinión, anteriormente expresada, de que la transformación de los productos en mercancías se origina por el intercambio entre diversas entidades comunitarias, y no entre los miembros de una misma comunidad. Así como esa tesis se aplica a ese estado de cosas primigenio, también tiene vigencia para condiciones posteriores, fundadas en la esclavitud y la servidumbre, y para la organización corporativa del artesanado, mientras los medios de producción fijados en cada ramo de la producción sólo son difícilmente transmisibles de una esfera a la otra, y las diversas esferas [...], por consiguiente, guardan entre sí una relación que [...] es como la que existe entre países extranjeros o entidades comunitarias comunistas." (Marx, III, I, pp. 155, 156.) [d].

Si Marx hubiese alcanzado a reelaborar el tercer tomo, no cabe duda de que hubiese desarrollado considerablemente más este pasaje. Tal como está, sólo ofrece un contorno esbozado de lo que hay para decir acerca del punto en cuestión. Entremos pues un poco más profundamente en su consideración. Todos sabemos que en los comienzos de la sociedad, los propios productores son quienes consumen sus productos, y que esos productores se hallan organizados de manera natural y espontánea en colectividades más o menos comunistas [e]; que el intercambio del excedente de esos productos con extraños, el cual inicia la transformación de los productos en mercancías, es de fecha posterior, y que al principio sólo ocurre entre comunidades ajenas a la tribu, pero luego cobra vigencia también dentro de la comunidad. contribuyendo esencialmente a su disolución en grupos familiares mayores o menores. Pero inclusive después de esta disolución los jefes de familia que intercambian siguen siendo campesinos que trabajan, que producen casi todo lo que necesitan, con ayuda de su familia, en su propia finca, y que sólo intercambian una exigua parte de los objetos que necesitan desde afuera por excedentes de su propio producto. La familia no sólo practica la agricultura y la ganadería, sino que también elabora sus productos [1134] para convertirlos en artículos listos para el consumo, en algunos lugares aún muele ella misma con el molino de mano, hornea pan, hila, tiñe, teje lino y lana, curte cuero erige y repara construcciones de madera, confecciona herramientas y aperos, y no es raro que realice labores de carpintería y herrería; de modo que, en lo principal, la familia o grupo familiar se basta a sí misma. Por consiguiente, lo poco que necesitaba trocar o comprar a otros una familia semejante, consistía preponderantemente incluso hasta comienzos del siglo XIX en Alemania en objetos de producción artesanal, esto es, en cosas que se producían de una manera que no le era extraña al campesino, ni con mucho, y que no producía personalmente sólo porque no le resultaba accesible la materia prima o porque el artículo comprado era mucho mejor o muchísimo más barato. Por eso, el campesino de la Edad Media conocía con bastante exactitud el tiempo de trabajo necesario para la confección de los objetos que obtenía en el intercambio. Pues el herrero o el carroceros de la aldea trabajaban bajo su vista; otro tanto ocurría con el sastre y zapatero, quienes todavía en tiempos de mi juventud entraban en casa por casa de nuestros campesinos renanos, para convertir e vestimentas y calzado los materiales elaborados por éstos. Tanto el campesino como las personas a quienes compraba eran, a su vez, trabajadores [f], y los artículos intercambiados eran los productos propios de cada cual. ¿Qué habían empleado para la confección de esos productos? Trabajo y solamente trabajo: nada habían gastado para reposición de las herramientas, para la producción de la materia prima ni para su elaboración, salvo su propia fuerza de trabajo; ¿de qué otra manera podían intercambiar entonces sus productos por los de otros laboriosos productores sino en proporción al trabajo empleado en confeccionarlos? En ese caso, el tiempo de trabajo empleado para esos productos no era sólo el único patrón de medida apropiado para la determinación cuantitativa de las magnitudes a trocar; es que no había absolutamente ningún otro posible. ¿O podemos creer que el campesino y el artesano eran tan tontos como para ceder el producto de diez horas de trabajo del uno, por el de una sola hora [1135] de trabajo del otro? En todo el período de la economía natural campesina no es posible otro intercambio que aquél en el cual las cantidades de mercancías intercambiadas tienen la tendencia a mensurarse, cada vez más, según las cantidades de trabajo corporificadas en ellas. A partir del instante en que irrumpe el dinero en éste tipo de economía, la tendencia a la adecuación a la ley del valor (¡en la formulación de Marx, nota bene!) se hace más manifiesta, por un lado, pero por el otro ya resulta quebrantada por las intervenciones del capital usurario y de la voracidad fiscal, y los períodos durante los cuales los precios se aproximan, término medio, a los valores hasta una magnitud desdeñable, ya se hacen más prolongados.

Otro tanto vale para el intercambio entre productos de los campesinos y los de los artesanos urbanos. Al

comienzo, ese intercambio tiene lugar de manera directa, sin intermediación del comerciante, en los días de mercado en las ciudades, que es cuando el campesino vende y efectúa sus compras. En este caso, asimismo, no sólo el campesino conoce las condiciones de trabajo del artesano, sino que también éste conoce las del campesino. Pues él mismo es aún un poco campesino, no sólo tiene un huerto, sino muy a menudo también una pequeña parcela de campo, una o dos vacas, cerdos, aves de corral, etc. De ese modo, los hombres de la Edad Media estaban en condiciones de efectuar, cada uno de ellos, el cálculo de los costos de producción del otro en cuanto a materias primas, materiales auxiliares, tiempo de trabajo, con cierta precisión, cuando menos en lo que a artículos de consumo diario y generalizado respecta. Pero, ¿cómo podía calcularse, para este intercambio según el patrón de medida de la cantidad de trabajo, esta última siquiera en forma indirecta y relativa en el caso de productos que requerían un trabajo más prolongado, interrumpido a intervalos irregulares, e incierto en cuanto a su rendimiento, como por ejemplo los granos o el ganado? ¿Y ello, por añadidura, en gentes que no sabían efectuar cálculos? Evidentemente, eso sólo podía hacerse mediante un trabajoso proceso de aproximación en zigzag, que a menudo tanteaba a derecha e izquierda en la oscuridad, y en cuyo transcurso, como suele ocurrir, sólo se obtenía experiencia en virtud de los perjuicios sufridos. Pero la necesidad de cada cual de cubrir sus gastos, [1136] a grandes rasgos, siempre ayudaba a hallar la orientación correcta, y el reducido número de los tipos de objetos que ingresaban al tráfico, así como la estabilidad de su forma de producción que a menudo perduraba siglos facilitaba la consecución del objetivo. Y que en modo alguno insumía tanto tiempo el establecer en forma bastante aproximada la magnitud relativa de valor de esos productos, lo demuestra el mero hecho de que la mercancía en la que ello parece más difícil, a causa del prolongado tiempo de producción de cada unidad el ganado se convirtió en la primera mercancía dineraria de reconocimiento casi general. Para lograrlo, el valor del ganado, su relación de intercambio con toda una serie de otras mercancías, debía haber alcanzado ya una estabilidad relativamente inusual, reconocida sin contradicciones en el territorio de numerosas tribus. Y la gente de aquel entonces era seguramente bastante despierta así los ganaderos como sus clientes como para no regalar sin equivalente alguno, en el intercambio, el tiempo de trabajo que habían empleado. Por el contrario: cuanto más cerca se hallan los hombres de las condiciones primitivas de la producción mercantil como los rusos y los orientales, por ejemplo tanto más tiempo dilapidan, aun hoy, para obtener la plena compensación por el tiempo de trabajo empleado en un producto, mediante un tenaz, interminable regateo.

Partiendo de esa determinación del valor por el tiempo de trabajo se desarrolló entonces toda la producción de mercancías, y con ella las múltiples relaciones en las que cobran vigencia los diversos aspectos de la ley del valor, tales como se exponen en la sección primera del primer tomo de "El capital"; es decir, sobre todo las condiciones en las cuales, únicamente, el trabajo es formador de valor. Y éstas son condiciones que se imponen sin llegar a la conciencia de los participantes, y que inclusive sólo en virtud de una trabajosa investigación teórica pueden ser abstraídas de la práctica cotidiana, es decir que obran a la manera de leyes naturales, tal como también demostró a continuación Marx que ocurría necesariamente a partir de la naturaleza de la producción mercantil. El progreso más importante y radical fue la transición al dinero metálico, progreso que también tuvo como consecuencia, sin embargo, que entonces la determinación del valor por el tiempo de trabajo ya no apareciera de manera visible [1137] en la superficie del intercambio mercantil. El dinero se convirtió en patrón decisivo de medida del valor para la concepción práctica, y ello tanto más cuanto más variadas se hacían las mercancías que arribaban al comercio, cuanto más proviniesen de países distantes, es decir cuanto menos pudiera controlarse el tiempo de trabajo necesario para su confección. Pues al principio, el propio dinero llegaba las más de las veces desde el extranjero; cuando también se obtuvo metal precioso en el propio país, el campesino y el artesano no estaban en condiciones, por una parte, de evaluar el trabajo empleado en él en forma aproximada, mientras que por la otra ya se le había oscurecido bastante la conciencia de la propiedad mensuradora del valor que tenía el trabajo, en virtud del hábito de efectuar cálculos en dinero; en la idea popular, el dinero comenzó a representar el valor absoluto.

En pocas palabras: la ley marxiana del valor tiene vigencia general en la medida en que tienen vigencia las leyes económicas durante todo el período de la producción mercantil simple, es decir hasta el momento en que esta experimenta una modificación por el establecimiento de la forma capitalista de producción. Hasta entonces, los precios gravitan hacia los valores determinados por la ley de Marx y oscilan en torno a esos valores, de modo que, cuanto más plenamente se desarrolle la producción mercantil simple, tanto más coincidirán dentro de los límites de diferencias desdeñables los precios medios con los valores durante prolongados períodos, no interrumpidos por perturbaciones violentas externas. Por consiguiente, la ley marxiana del valor tiene vigencia económica general por un lapso que

se extiende desde el comienzo del intercambio que transforma los productos en mercancías hasta el siglo XV de nuestra era. Ahora bien: el intercambio de mercancías data de una época situada antes de cualquier historia escrita, que en Egipto nos remonta por lo menos a tres mil quinientos o acaso cinco mil años, y en Babilonia a cuatro mil, y quizá seis mil años antes de nuestra era; por lo tanto, la ley del valor estuvo en vigencia durante un período de cinco a siete milenios. ¡Admírese, entonces, la escrupulosidad del señor Loria, quien califica al valor, vigente de manera general y directa durante esa época, de valor al cual las mercancías no se venden ni pueden venderse **[1138]** nunca, y del que no puede ocuparse jamás economista alguno que posea un atisbo de buen sentido!

Hasta el presente no hemos hablado del comerciante. Hemos podido ahorrarnos el examen de su intervención hasta ahora, en que pasaremos a la transformación de la producción mercantil simple en la producción mercantil capitalista. El comerciante fue el elemento revolucionario en esta sociedad, en la cual todo lo demás era estacionario, estacionario por herencia válganos la expresión; en la cual el campesino recibía no sólo su parcela, sino también su posición de propietario libre, de censatario libre o sujeto a la gleba o de siervo personalmente ligado al señor, y el artesano de las ciudades su oficio y sus privilegios corporativos, en forma hereditaria y casi inalienable, y cada cual, por añadidura, su clientela, su mercado de ventas, del mismo modo que la pericia, adiestrada desde la juventud, para la profesión heredada. En este mundo ingresó entonces el comerciante, de quien habría de partir el trastocamiento de aquél. Pero no lo haría en carácter de revolucionario consciente, sino por el contrario, como carne de su carne y sangre de su sangre. El comerciante de la Edad Media no era en modo alguno un individualista, sino que era esencialmente el miembro de alguna asociación, como todos sus contemporáneos. En el campo reinaba la asociación de la marca, surgida del comunismo primitivo. Cada campesino tenía una parcela originariamente del mismo tamaño, con iguales porciones de tierra de cada calidad, y una participación, por ende de igual magnitud, en los derechos de la marca común. Desde que la asociación de la marca se volvió cerrada y no se distribuían ya nuevas parcelas, se produjeron por herencia, etc. subdivisiones de las parcelas, y las correspondientes subdivisiones de los derechos en la marca; pero la parcela completa siguió siendo la unidad, de modo que había mitades, cuartos y octavos de parcela con mitades, cuartos y octavos de derechos en la marca común. Según el modelo de la asociación de la marca se orientaron todas las ulteriores asociaciones hereditarias, sobre todo las corporaciones urbanas, cuyo ordenamiento no era otra cosa que la aplicación de la constitución de la marca al privilegio de un oficio, en lugar de aplicársela a un territorio delimitado. El centro de toda la organización lo constituía la igual participación de cada miembro en la totalidad de las prerrogativas y beneficios **[1139]** garantizados a la asociación en su conjunto, tal como se manifiesta aún patentemente en el privilegio del "abastecimiento de hilado" de Elberfeld y Barmen, en 1527. (Thun, "Industrie am Niederrhein", II, p. 164 ss.) Otro tanto vale para los gremios mineros, en los cuales también cada acción tenía igual participación y, al igual que las parcelas del miembro de la marca, era divisible con todos sus derechos y deberes. Y lo mismo vale en grado no menor para las asociaciones comerciales, que dieron origen al comercio ultramarino. Los venecianos y los genoveses en el puerto de Alejandría o el de Constantinopla, cada "nación" en su propio fondaco residencia, fonda, depósito, salón de exposición y vntas, además de oficina central constituían asociaciones comerciales completas, cerradas con respecto a competidores y clientes, vendían a precios convenidos entre sí, sus mercancías tenían una calidad determinada, garantizada por examen público y a menudo por un sello, decidían conjuntamente acerca de los precios a pagar a los nativos por sus productos, etc. No de otro modo procedieron los hanseáticos en el Puente Alemán ("Tydske Bryggen") de Bergen, en Noruega, y de la misma manera lo hicieron sus competidores holandeses e ingleses. ¡Ay de aquél que hubiese vendido por debajo del precio o comprado por encima de él! El boicot que se decretaba en su contra significaba entonces la ruina sin remisión, para no hablar de las penalidades directas que imponía la asociación a los culpables. Pero también se fundaron asociaciones más estrechas con fines determinados, como la Maona de Génova, dominadora por muchos años de las minas de alumbre de Focea, en el Asia Menor, así como de la isla de Quíos, en los siglos XIV y XV, o la gran sociedad comercial de Ravensburgo, que comerció desde fines del siglo XIV con Italia y España, fundando allí sucursales, y la sociedad alemana de los Fúcares [Fugger], los Welser, los Vöhlin, los Höchstetter, etc., de Augsburgo, de los Hirschvogel de Nuremberg y otros, que con un capital de 66.000 ducados y tres naves participó en la expedición portuguesa a la India de 1505-1506, obteniendo en ella una ganancia neta del 150 por ciento según unos, y del 175 según otros, (Heyd, "Levantehandel", II, p. 524) y toda una serie de otras sociedades "Monopolia", que tanto irritaban a Lutero.

Aquí nos topamos por vez primera con una ganancia y una tasa de ganancia. Y por cierto que los esfuerzos de **[1140]** los comerciantes están intencional y conscientemente orientados a hacer que esa tasa

de ganancia sea igual para todos los participantes. Los venecianos en el Levante, los hanseáticos en el norte, cada cual pagaba los mismos precios que sus vecinos por sus mercancías, que tenían todas los mismos ostos de transporte, obtenía a cambio los mismos precios y asimismo pagaba el flete de retorno a los mismos precios que cualquier otro comerciante de su "nación". Por consiguiente, la tasa de ganancia era igual para todos. En las grandes sociedades comerciales, se descuenta que la ganancia se distribuye a prorrata de la participación de capital invertido, exactamente de la misma manera que la participación en los derechos de la marca se distribuye a prorrata de la participación justificada de la parcela, o la ganancia minera a prorrata de las acciones de minas. La tasa uniforme de ganancia, que en su pleno desarrollo es uno de los resultados finales de la producción capitalista, también se revela aquí, en su forma más simple, como uno de los puntos de los cuales partió históricamente el capital o, más aún, como un vástago directo de la asociación de la marca que es, a su vez, un vástago directo del comunismo primitivo.

Esta tasa originaria de ganancia era necesariamente muy elevada. Los negocios [g] eran muy riesgosos, y no sólo por la piratería, que hacía grandes estragos; también las naciones competidoras se permitían a veces toda clase de violencias, cuando se ofrecía la ocasión para ello; por último, la colocación de los productos y las condiciones de la misma se basaban en privilegios de príncipes extranjeros, que bastante a menudo los quebrantaban o derogaban. Por lo tanto, la ganancia debía englobar una elevada prima de seguros. Además, el movimiento comercial era lento, el desarrollo de los negocios, dilatado, y en las mejores épocas que, por lo demás, rara vez eran de larga duración el negocio era un comercio monopólico con ganancia monopólica. El que la tasa de ganancia era muy alta, término medio, lo demuestran también las altísimas tasas de interés vigentes a la sazón, que por lo demás, en general, debían ser menores que el porcentaje de la ganancia comercial habitual.

[1141] Esta alta tasa de ganancia, igual para todos los participantes y obtenida en virtud de la cooperación corporativa, tenía empero sólo validez local, dentro de la corporación, o sea de la "nación" en el caso que nos ocupa. Venecianos, genoveses, hanseáticos, holandeses, cada nación tenía para sí una tasa especial de ganancia, y al principio, en mayor o menor grado, también una tasa especial para cada uno de los territorios en que colocaban sus mercancías. La nivelación de estas diferentes tasas de ganancia corporativas se estableció por el procedimiento inverso, por la competencia. En un comienzo, [se nivelaron] las tasas de ganancia de los diversos mercados para la misma nación. Si Alejandría prometía más ganancia a las mercancías venecianas que Chipre, Constantinopla o Trebisonda, los venecianos ponían en movimiento más capital hacia Alejandría y lo retiraban del tráfico con los otros mercados. A continuación debía tocarle el turno a la paulatina nivelación de las tasas de ganancia entre las diversas naciones que exportaban mercancías iguales o similares a los mismos mercados, con lo cual muy a menudo tal o cual de esas naciones era aplastada y desaparecía de la escena. Pero este proceso se vio interrumpido de continuo por acontecimientos políticos, así como todo el comercio levantino descaeció a causa de las invasiones mongólicas y turcas, y los grandes descubrimientos geográfico-comerciales efectuados a partir de 1492 no hicieron otra cosa que acelerar esta decadencia y, más tarde, volverla definitiva.

La súbita expansión que por entonces se verificó en las áreas de mercado, así como el consiguiente trastocamiento de las vías de comunicación no suscitó, en un primer momento, alteraciones esenciales en la índole del movimiento comercial. También con la India y América al principio, la regla general fue que el comercio estuviera aún a cargo de asociaciones. Pero, en primer término detrás de esas asociaciones se alzaban naciones mayores. A los catalanes que mercaban con el Levante los sustituyó, en el comercio americano, toda la gran España unificada, y junto a ella dos grandes países como Inglaterra y Francia; y hasta Holanda y Portugal mismos, los más pequeños, eran en cualquier caso, cuando menos, tan grandes y fuertes como Venecia, la nación comercial mayor y más poderosa del período precedente. El respaldo proporcionado por esta circunstancia al mercader itinerante, al merchant-adventurer [1142] de los siglos XVI y XVII, hacía que la corporación la cual protegía también con las armas a sus miembros se volviese cada vez más superflua, y por consiguiente que sus costos fuesen incuestionablemente onerosos. La riqueza particular de ciertos individuos se desarrolló entonces con una rapidez significativamente mayor, de suerte que pronto tales o cuales mercaderes pudieron invertir tantos fondos en una empresa como antes toda una asociación. Las sociedades mercantiles, allí donde aún subsistían, se transformaron las más de las veces en corporaciones armadas, que bajo la égida y autoridad de la metrópoli conquistaban países enteros recién descubiertos y los explotaban monopólicamente. Pero cuantas más colonias se establecían en los nuevos territorios, lo que por regla general ocurría también a iniciativa del estado, tanto más el comercio corporativo cedía sus posiciones al del comerciante

individual, con lo cual la nivelación de la tasa de ganancia cayó progresivamente en la órbita exclusiva de la competencia.

Hasta aquí hemos conocido una tasa de ganancia sólo para el capital comercial. Pues hasta entonces sólo había existido el capital comercial y el usurario, ya que el capital industrial aún debía desarrollarse. La producción todavía se hallaba preponderantemente en manos de trabajadores que se encontraban en posesión de sus propios medios de producción, es decir cuyo trabajo no arrojaba plusvalor para capital alguno. Si debían ceder una parte de su producto sin compensación a terceros, era en forma de un tributo a señores feudales. Por ello, el capital comercial sólo podía obtener su ganancia por lo menos al principio de los compradores extranjeros de productos internos o de los compradores internos de productos extranjeros; sólo hacia fines de este período para Italia, entonces, con el ocaso del comercio levantino la competencia externa y la colocación más dificultosa de los productos pudieron obligar a los productores artesanales de mercancías de exportación a ceder la mercancía por debajo de su valor al comerciante exportador. Y así hallamos aquí el fenómeno de que en el tráfico minorista interno de los diferentes productores entre sí las mercancías se vendían, término medio, a sus valores, cosa que, sin embargo, no ocurría por regla general en el comercio internacional, por las razones expuestas. Todo lo contrario de lo que ocurre en el mundo actual, [1143] en el que los precios de producción tienen vigencia en el comercio internacional y mayorista, mientras que en el comercio minorista urbano la formación de precios se regula por tasas de ganancia totalmente diferentes. De modo que, por ejemplo, hoy en día la carne vacuna experimenta un mayor recargo de precio en el trayecto que va desde el comerciante mayorista de Londres hasta el consumidor londinense individual, que desde el comerciante mayorista de Chicago, inclusive transporte, hasta el comerciante mayorista de Londres.

El instrumento que produjo paulatinamente este trastocamiento en la formación de los precios fue el capital industrial. Ya en la Edad Media se habían formado puntos de partida del mismo, más exactamente en tres terrenos: la navegación, la minería y la industria textil. La navegación en la escala en que la desarrollaron las repúblicas marítimas italianas y hanseáticas resultaba imposible sin el concurso de marineros, es decir de trabajadores asalariados (cuya relación salarial podía estar oculta bajo formas corporativas con participación en las ganancias), como era imposible para las galeras de esa época funcionar sin remeros asalariados o esclavos. Los gremios de las minas, consistentes originariamente en trabajadores asociados, se habían transformado ya en casi todos los casos en sociedades por acciones para la explotación de la empresa por medio de asalariados. Y en la industria textil el comerciante había comenzado a poner a los pequeños maestros tejedores directamente a su servicio, suministrándoles el hilado y haciéndolo transformar en tejido, por su cuenta, a cambio de un salario fij, en suma, convirtiéndose de mero comprador en lo que ha dado en llamarse un Verleger [10].

Tenemos aquí ante nosotros los comienzos incipientes de la formación capitalista de plusvalor. Podemos omitir la consideración de los gremios mineros, en su carácter de corporaciones monopólicas cerradas. Con respecto a los armadores, resulta obvio que sus ganancias debían ser cuando menos las corrientes en el país, con un recargo adicional por seguros, desgaste de las naves, etc. Pero ¿cómo era la situación de los Verleger textiles, que fueron los primeros en llevar al mercado directamente mercancías confeccionadas por cuenta de los capitalistas, compitiendo [1144] con las mercancías de la misma clase producidas por cuenta de los artesanos? [h]

La tasa de ganancia del capital comercial era preexistente. También se hallaba nivelada ya cuando menos para la localidad respectiva en una tasa media aproximada. ¿Qué podía inducir entonces al comerciante a hacerse cargo del negocio extra de Verleger? Una sólo cosa: las perspectivas de obtener, en igualdad de precio de venta con los demás, una mayor ganancia. Y tales perspectivas existían para él. Al tomar a su servicio al pequeño maestro artesano quebraba las barreras tradicionales opuestas a la producción, dentro de las cuales el productor vendía su producto terminado y nada más. El capitalista comercial compraba la fuerza de trabajo, que por el momento aún poseía su instrumento de producción, pero ya no la materia prima. Al asegurarle de ese modo una ocupación regular al tejedor, podía en cambio deprimir a tal punto el salario del mismo que una parte del tiempo de trabajo efectuado quedaba impaga. El Verleger se convirtió así en apropiador de plusvalor, por encima de su ganancia comercial de hasta ese momento. Desde luego que para ello debía emplear asimismo un capital adicional, para comprar hilado, etc., y poner esa materia prima en manos del tejedor hasta que estuviese concluida la pieza, por la cual anteriormente sólo en el momento de la compra debía pagar el precio total. Pero en primer lugar, en la mayor parte de los casos ya había utilizado también un capital extra para efectuar anticipos al tejedor, a quien por regla general sólo la esclavitud de sus deudas impulsaba a someterse a las nuevas condiciones de producción. Y en segundo lugar, también al margen de ello, el cálculo se presenta con arreglo al

siguiente esquema:

Supongamos que nuestro comerciante lleve a cabo su negocio de explotación con un capital de 30.000 ducados, cequíes, libras esterlinas o lo que fuese. De ellos, 10.000 operan en la compra de mercancías internas, mientras que 20.000 se requieren para su empleo en los mercados ultramarinos. Supongamos que el capital rote una vez en dos años; rotación anual = 15.000. Ahora, nuestro comerciante [1145] quiere hacer tejer por cuenta propia, convertirse en Verleger. ¿Cuánto capital deberá adicionar para ello?

Digamos que el tiempo de producción de la pieza, tal como las que vende, sea término medio de dos meses, lo cual es seguramente muy elevado. Supongamos además que debe pagar todo al contado. Entonces deberá suplir suficiente capital como para proveer a sus tejedores hilado para dos meses. Puesto que hace rotar 15.000 al año, en dos meses comprará tejido por 2.500. Digamos que, de los mismos, 2.000 representen el valor del hilado y 500 el salario de los tejedores, de modo que nuestro comerciante necesitará un capital suplementario de 2.000. Supongamos que el plusvalor del que se apropia mediante este nuevo método sólo asciende al 5% del valor del tejido, lo cual significa que la tasa de plusvalor por cierto que muy modesta es del 25% ($2.000_c + 500_v + 125_{pv}$;

125 125

$pv' = 25\%$, $g' = 5\%$). Entonces nuestro hombre obtendrá, sobre

500 2500

su rotación anual de 15.000, una ganancia extraordinaria de 750, lo que equivale a decir que en 2 2/3 años habrá recuperado ya su capital suplementario.

Pero a fin de acelerar su venta, y por ende su rotación, y para de ese modo obtener, con el mismo capital y en un lapso más breve, la misma ganancia es decir que, en el mismo lapso que hasta el presente, obtendrá una ganancia mayor obsequiará al comprador una pequeña parte de su plusvalor, venderá más barato que sus competidores. Estos también se transformarán paulatinamente en Verleger, y entonces la ganancia extraordinaria se reducirá para todos a la ganancia habitual, o inclusive a una ganancia menor para el capital acrecentado de todos ellos. La uniformidad de la tasa de ganancia estará restablecida, aunque posiblemente en otro nivel, por el hecho de que una parte del plusvalor obtenido en el interior ha sido cedido al comprador externo.

El paso siguiente en el sometimiento de la industria al capital se produce en virtud de la introducción de la manufactura. También ésta permite al manufacturero, quien en los siglos XVII y XVIII en Alemania, en forma casi generalizada, hasta 1850, y en algunos lugares hasta el día de hoy es aún las más veces su propio comerciante [1146] exportador, producir más barato que su competidor chapado a la antigua, el artesano. Se repite el mismo proceso; el plusvalor apropiado por el capitalista manufacturero le permite o en su caso se lo permite al comerciante exportador, que lo comparte con él vender más barato que sus competidores, hasta la generalización del nuevo modo de producción, caso en el cual vuelve a producirse la nivelación. La tasa de ganancia comercial preexistente, inclusive si la misma sólo se halla localmente nivelada, sigue siendo el lecho de Procusto en el cual se cercena sin piedad el plusvalor industrial excedentario.

Si la manufactura logró imponerse gracias al abaratamiento de los productos, mucho más aún lo hace la gran industria, que con sus siempre renovadas revoluciones de la producción abate cada vez más los costos de producción de las mercancías, eliminando inexorablemente todos los modos de producción anteriores. También es ella la que, en virtud de este proceso, conquista definitivamente el mercado interno para el capital, pone fin a la producción en pequeña escala y ala economía natural de la familia campesina autosuficiente, elimina el intercambio directo entre los pequeños productores, y pone a toda la nación al servicio del capital. Asimismo nivela las tasas de ganancia de los diversos ramos comerciales e industriales de los negocios para conformar una sola tasa general de ganancia, asegurándole por último a la industria el lugar de predominio que le corresponde en esa nivelación, al remover la mayor parte de los obstáculos que se oponían hasta el presente a la transferencia de capital de un ramo al otro. De ese modo se lleva a cabo para el intercambio global, en general, la transformación de los valores en precios de producción. En consecuencia, esta transformación se efectúa con arreglo a leyes objetivas, sin la conciencia ni la intención de los participantes. El hecho de que la competencia reduzca al nivel general las ganancias excedentarias por encima de la tasa general, sustrayéndole así de nuevo al primer apropiador industrial el plusvalor que sobrepasa el término medio, no ofrece dificultad teórica alguna. Pero en la práctica ello ocurre tanto más por cuanto las esferas de la producción que tienen plusvalor excedentario, es decir que tienen un capital variable elevado y un capital constante bajo, vale decir una baja composición de capital, son precisamente, por su naturaleza, aquellas que en forma tardía e incompleta resultan sometidas a la explotación capitalista; sobre todo, la agricultura. En cambio, en lo

que atañe a la elevación de los precios de producción por encima de los valores de las mercancías, necesaria para elevar al nivel de la tasa media de ganancia el plusvalor deficitario contenido en los productos de la esfera de composición alta del capital, ello tiene un aspecto teórico extremadamente dificultoso; pero, tal como hemos visto, en la práctica se efectúa de la manera más fácil y rápida. Pues las mercancías de esta clase, cuando se producen por vez primera de manera capitalista e ingresan al comercio capitalista, entran en competencia con mercancías del mismo tipo fabricadas según métodos precapitalistas, y que por ende son más caras. Por consiguiente, el productor capitalista, incluso renunciando a una parte del plusvalor, aún puede seguir obteniendo la tasa de ganancia vigente en su localidad, la cual originariamente no poseía una relación directa con el plusvalor, porque había nacido del capital comercial mucho antes aún de que se hubiera producido de manera capitalista, es decir mucho antes de que fuese posible una tasa industrial de ganancia.

II) La bolsa

1) Del tomo III, sección quinta, en especial del capítulo [XXVII] se desprende la posición que le corresponde a la bolsa en la producción capitalista en general. Sin embargo, desde 1865, cuando se escribió este libro, se produjo una modificación que asigna a la bolsa, en la actualidad, un papel significativamente acrecentado y aún creciente, y que con la evolución ulterior tiene la tendencia a concentrar la producción global, tanto industrial como agrícola, y todo el tráfico tanto los medios de comunicación como la función de intercambio en manos de los bolsistas, de modo que la bolsa se convierte en la representante más conspicua de la producción capitalista.

2) En 1865 la bolsa era aún un elemento secundario en el sistema capitalista. Los títulos estatales representaban el volumen principal de los valores bursátiles, y aún su volumen era relativamente exiguo. Junto a ellos se hallaban los bancos por acciones, predominantes en el continente y en Norteamérica, pero que en Inglaterra apenas se disponían a engullir a los bancos aristocráticos particulares. Pero [1148] su cuantía aún era relativamente insignificante. 3) [i] También las acciones ferroviarias eran de escasa entidad en comparación con el día de hoy. [Había] establecimientos directamente productivos en forma accionaria, pero sólo muy pocos [j] en aquel entonces, "el ojo del amo" [k] era aún una superstición no superada y como los bancos, [existían] en mayor proporción en los países más pobres, como Alemania, Austria, Norteamérica, etc.

Por consiguiente, en aquel entonces la bolsa era aún un lugar donde los capitalistas se quitaban mutuamente sus capitales acumulados, y que sólo les interesaba directamente a los obreros en cuanto nueva prueba de los efectos desmoralizadores generales de la economía capitalista, y como confirmación del principio calvinista según el cual la predestinación alias el azar decide, ya en esta vida, acerca de la salvación y la condenación, la riqueza es decir, el disfrute y el poder y la pobreza esto es, las privaciones y la servidumbre .

3) Ahora las cosas son diferentes. Desde la crisis de 1866, la acumulación ha procedido con celeridad constantemente creciente, y ello de tal manera que en ningún país industrial, y menos aún en Inglaterra, la expansión de la producción ha podido mantenerse al ritmo de la expansión de la acumulación, ni la acumulación del capitalista individual ha podido emplearse plenamente en la ampliación de sus propios negocios; la industria algodona, ya en 1845; la estafa ferroviaria. Pero con esta acumulación aumentó asimismo la masa de los rentistas, de personas hartas de hallarse regularmente atadas a sus ocupaciones, que por consiguiente sólo querían divertirse, o sólo querían tener una ocupación llevadera como directores o asesores de compañías. Y en tercer lugar, a fin de facilitar la inversión de esa masa que flotaba así como capital dinerario, se establecieron entonces, en todas aquellas partes donde [1149] ello aún no hubiera ocurrido, nuevas formas legales de sociedades de responsabilidad limitada, reduciéndose asimismo ± [más o menos] las obligaciones de los accionistas ilimitadamente responsables hasta ese momento. (Sociedades por acciones en Alemania en 1890. ¡40% de suscripción!)

4) En consecuencia, paulatina transformación de la industria en empresas por acciones. Un ramo tras otro sucumben a su destino. Primeramente el hierro, en el que ahora se necesitan inversiones gigantescas (anteriormente las minas, si las mismas no habían sido organizadas ya como sociedades por acciones). Luego otro tanto con la industria química. Fábricas de maquinaria. En el continente, la industria textil; en Inglaterra, aún, sólo en algunas zonas de Lancashire (Hilandería Oldham, Tejeduría Burnley, etc., cooperativas de sastres, pero ésta sólo [es una] etapa previa para volver a caer, en la crisis siguiente, en manos de los masters [patrones]), cervecerías (hace un par de años las cervecerías norteameric[anas] vendidas a capital[istas] ingl[eses], luego Guinness, Bass, Allsopp). Luego los trusts, que crean empresas gigantescas con una dirección común (como la United Alkali). La firma individual ordinaria + & + [cada vez más] es sólo una etapa preliminar para llevar el negocio hasta donde sea suficientemente grande

como para ser "fundado" [como sociedad].

Lo mismo para el comercio, Leafs, Parsons, Morleys, Morrison, Dillon, [están] todas fundadas [como sociedades]. Lo mismo ya actualmente con las casas minoristas, y ello no sólo bajo la apariencia de cooperación à la "stores" [a la manera de las grandes tiendas].

Lo mismo con respecto a los bancos y otras instituciones de crédito, también en Inglaterra. Infinidad de nuevas, todas por acciones, delimited [de responsabilidad limitada]. Inclusive bancos antiguos como Glyns, etc., se transforman, con 7 accionistas privados, en limited.

5) Otro tanto ocurre en el dominio de la agricultura. Los bancos enormemente expandidos, especialmente en Alemania (bajo toda clase de nombres burocráticos) son titulares, en forma cada vez mayor, de la hipoteca, con sus acciones se transmite la propiedad suprema real de la propiedad de la tierra a la bolsa, y ello aún más en caso de caer las fincas en manos de los acreedores. Aquí, la revolución agrícola del cultivo de llanuras actúa de modo [1150] violento; de proseguir así, cabe prever el momento en que también el suelo de Inglaterra y Francia caiga en poder de la bolsa.

6) Pero ahora todas las inversiones extranjeras son en acciones. Para hablar solamente de Inglaterra: ferrocarriles norteamericanos, Norte y Sur (consultar la lista de cotizaciones), Goldberger [1], etc.

7) Luego la colonización. Esta es actualmente una mera sucursal de la bolsa, en cuyo interés las potencias europeas han repartido el Africa hace pocos años y los franceses conquistado Túnez y Tonkín. El Africa está directamente arrendada a compañías (Níger, Africa del Sur, Africa Sudoccidental y Oriental Alemana), y Mashonaland y Natal han sido tomadas en posesión para la bolsa por Rhodes [11].

[1]

"Apéndice y notas complementarias al tercer tomo de El Capital". Meses después de la publicación del tomo III, el 21 de mayo de 1895, Engels le escribió a Karl Kautsky: "Me dispongo a entregarte para "Die Neue Zeit", entre tanto, un trabajo que te causará satisfacción: «Apéndice y notas complementarias a "El Capital, libro III». Nº 1: Ley del valor y tasa de ganancia, respuesta a objeciones de Sombart y Conrad Schmidt. Sigue luego el nº 2: el papel de la bolsa, papel que ha experimentado modificaciones muy importantes desde que Marx escribió sobre el mismo en 1865. Según las necesidades y la disponibilidad de tiempo seguirá una continuación. El primer artículo estaría pronto si tuviera despejada la cabeza" (MEW, t. XXXIX, p. 482; nótese, incidentalmente, la nueva referencia a 1865 como año de redacción del manuscrito del tomo III). Engels logró terminar la primera parte de su trabajo, la cual apareció póstumamente en la revista dirigida por Karl Kautsky ("Die Neue Zeit", nos. 1 y 2, 1895-96, pp. 37-44), pero la muerte le impidió desarrollar el borrador de la segunda parte (incluido aquí en la p. 1147 y ss.). 1125.

[a] a Subrayados de Engels.

[b] b Subrayados de Engels.

[c] c Subrayado de Engels.

[2] Dulcamara. Personaje de la ópera bufa de Gaetano Donizetti, "L'elisir d'amore", representada por primera vez en 1832. El embaucador Dulcamara vende una pócima milagrosa: curalotodo, filtro de amor y elixir de la eterna juventud, todo en uno. 24; 1127.

[3] Las diferencias de redacción entre la presente traducción castellana de este pasaje de Loria y la que figura en la página precedente reflejan, aproximadamente, diferencias análogas entre las dos versiones alemanas del mismo pasaje hechas por Engels. 1128.

[4] "Según las reglas de la aritmética"; literalmente, "según Adam Riese". El nombre de Riese (1492-1559), autor de un manual de aritmética difundidísimo en Alemania durante los siglos XVI y XVII, se volvió proverbial; compárese con el barème francés (en España, baremo), del nombre del matemático François Barrême. 1128.

[5] El mismo señor "conocido por su fama" (para decirlo con Heine) {261}, también se vio obligado, poco después, a contestar a mi prólogo al tomo III, luego de que el mismo apareciera en italiano en el primer fascículo de 1895 de la Rassegna. La respuesta se encuentra en la "Riforma Sociale" del 25 de febrero de 1895. Después de haberme colmado en primer término de las bajas adulaciones inevitables en él, y por ello precisamente, dos veces más repulsivas, declara que no se le habría ocurrido escamotear para sí mismo los méritos de Marx en cuanto a la concepción materialista de la historia. Ya los habría reconocido en 1885, a decir verdad muy al pasar, en un artículo de revista. Pero en cambio lo silencia

tanto más obstinadamente allí donde debía figurar ese reconocimiento, es decir en su libro sobre el tema, en el cual sólo se cita a Marx al llegar a la página 129, y ello en ocasión de tratarse la pequeña propiedad de la tierra en Francia. Y ahora declara con audacia que Marx ni siquiera sería el autor de esta teoría; si no la insinuó ya Aristóteles, la proclamó sin duda alguna Harrington ya en 1656, y habría sido desarrollada por una pléyade de historiadores, políticos, juristas y economistas muy anteriores a Marx. Todo lo cual puede leerse en la edición francesa de la obra de Loria. En suma, el plagiarío perfecto. Después de haberle imposibilitado yo que prosiguiera fanfarroneando con sus plagios a Marx, afirma con arrogancia que Marx también se adorna con plumas ajenas, al igual que él. De mis otros ataques también recoge el de que, según Loria, Marx jamás habría tenido el propósito de escribir un segundo tomo, y menos aun un tercero, de "El Capital". "Y ahora Engels responde triunfante, arrojándome el segundo y el tercer tomos... ¡Magnífico! Y me alegro tanto de esos volúmenes, a los cuales debo tantas satisfacciones intelectuales, que nunca disfruté tanto de una victoria como disfruto hoy de esta derrota... si es que, en realidad, es una derrota. Pero, ¿lo es, en efecto? ¿Es realmente cierto que Marx haya escrito con intención de publicarla esta mezcolanza de notas incoherentes, que Engels compuso con piadosa amistad? ¿Es realmente lícito suponer que Marx haya... confiado a estas páginas la coronación de su obra y de su sistema? ¿Es efectivamente cierto que Marx habría publicado ese capítulo acerca de la tasa de ganancia media, en la que la solución prometida desde hace tantos años se redujo a la más desconsoladora mistificación, a la fraseología más vulgar? Es lícito dudar de ello, cuando menos... Ello demuestra, me parece, que Marx, luego de la edición de su espléndido (splendido) libro no tenía la intención de dárselo a un sucesor, o por lo menos a sus herederos, dejando fuera de su propia responsabilidad la consumación de esa obra gigantesca".

Tal lo que escribe, así, en la p. 267, Heine no pudo hablar con mayor desdén de su público de filisteos alemanes que cuando lo hizo con las siguientes palabras; el autor se habitúa, en última instancia, a su público, como si éste fuese un ser racional. ¿Por quién tomaría a su público el illustre Loria?.

[6] "Conocido por su fama". Heinrich Heine, "Ritter Olaf". 1129.

[7] Sganarelle del italiano "sgannare", "desengañar", "quitar la venda de los ojos a alguien") es el nombre dado por Molière a personajes de seis de sus comedias, a partir de "Sganarelle ou le cocu imaginaire" (1660). El más conocido de ellos, y al que probablemente se refiera Engels, es el cobarde e ingenuo criado del protagonista en "Don Juan" (1665), en parte reencarnación del Catalinón de Tirso; arrastrado contra su voluntad de aventura en aventura. Sganarelle desempeña con respeto a don Juan, que marcha alegremente hacia su perdición, algo así como la función de un coro griego condenado a expresarse en el lenguaje de un pícaro español. 24: 1129.

[8] Según "Números", XXII-XXIV, Balac, rey de los moabitas, solicitó al adivino Balaam que maldijera a los israelitas, invasores de Moab, pero el profeta, luego de una animada discusión con su burra dicharachera a propósito de un problema de tránsito (el sagaz animal se negaba a atropellar un ángel que Jehová había puesto en el camino de Balaam y que el cegatón del adivino colaboracionista no veía), colmó a Israel de bendiciones en lugar de maldecirlo. 1129.

[9] La carta de Conrad Schmidt a la que alude Engels está fechada el 1º de marzo de 1895. En su respuesta del 12 de ese mismo mes dice Engels: "Los reproches que formula usted contra la ley del valor son aplicables a todos los conceptos cuando se los considera desde el punto de vista de la realidad. [...] Ambos, el concepto de una cosa y la realidad de ésta, discurren como dos asíntotas, que se aproximan de continuo pero sin encontrarse jamás. Es esta diferencia entre el uno y la otra lo que hace que el concepto no sea, sin más preámbulos, directa e inmediatamente la realidad, y que la realidad no sea de una manera directa e inmediata su propio concepto. Precisamente porque un concepto tiene la naturaleza esencial del concepto, porque no coincide sin más, prima facie, con la realidad de la que hubo que abstraerlo en un principio, precisamente por eso es siempre más que una ficción, a menos que usted declare que todos los resultados del pensamiento son ficciones porque la realidad sólo coincide con ellos luego de un largo rodeo, e incluso entonces sólo se aproxima a ellos de una manera asintótica [...] ¿Acaso el feudalismo existió en algún momento en correspondencia con su concepto? Fundado en el oeste de Francia, desarrollado ulteriormente en Normandía por los conquistadores noruegos, en Inglaterra y en el sur de Italia por los normandos franceses, se aproximó al máximo a su concepto en el efímero reino de Jerusalén, que en los "Assises de Jérusalem" ha dejado la expresión más clásica del orden feudal. ¿Pero ese orden era una ficción por el hecho de que sólo haya tenido una efímera existencia plenamente clásica en Palestina, e incluso allí, en su mayor parte, sólo en el papel?" (MEW, t. XXXIX, pp. 413 y 433). 1131.

[c] Véase, en la presente edición, t. III, vol. 6, p. 222.

[d] Véase, en esta edición, t. III, vol. 6, pp. 224-225. Los subrayados son de Engels.

[e] La traducción literal sería: "que esos productores se hallan organizados de manera natural y espontánea en colectividades organizadas de manera más o menos comunista".

[f] En el manuscrito, tachado: "productores directos".

[g] En el manuscrito, tachado: "ante todo actividad monopólica, por ende excepcionalmente remunerativa".

[10] Verleger. Hemos apuntado ya (véase nuestra posnota 153 al tomo I o la 99 aquí, más arriba) que en esta acepción el término alemán Verleger no tiene un equivalente preciso en castellano (ni tampoco, que sepamos, entre otros idiomas). T. IT. 1, 47 y ss. traduce imprenditore (pero precisamente el problema es que no todo imprenditore es un Verleger); TI 904, contractor; ES 6, 39, mantiene aquí en alemán el término Verleger y lo vierte entre paréntesis (y sin paréntesis en los párrafos siguientes) por entrepreneur, Floreal Mazía (Cartago 45 y s.) vacila entre sus dos fuentes (empresario, contratista), mientras que Roces (37 y ss.) y EDAF (388 y s.) se inclinan en este lugar por empresario. Basta comparar estas versiones de Verleger, no absurdas pero sí incompletas, con las de estos mismos traductores comentadas en nuestra posnota 99 de este tomo y en la 153 del tomo I, para advertir las dificultades, no resueltas, que plantea la traducción del término al italiano, el inglés, el español o el francés. A lo largo de la versión francesa de Éditions Sociales, por ejemplo, se traslada Verleger por: a) "débitant", b) "éditeur", c) "entrepreneur", mientras que TI fluctúa entre a) "dealer", b) "one who [...] «transferred»", c) "contractor", y Roces entre "editor" y "empresario". 1143.

[h] Nos atenemos al original, pero sería más lógico: "compitiendo con las mercancías de la misma clase producidas por los artesanos".

[i] Numeral aparentemente superfluo, ya que se lo repite más abajo.

[j] Sustituimos por un guión el punto que figura aquí en Werke, con lo cual, creemos, lo que sigue resulta comprensible.

[k] En Werke, "das Auge des Meisters"; en ediciones alemanas anteriores del manuscrito de Engels, "das Auge des Ministers" ("el ojo del ministro"). Todas las traducciones anteriores del manuscrito consultadas por nosotros reiteran este error de desciframiento: "the «minister's eye»", "l'occhio del ministro", etc.

[l] Tal vez un error de desciframiento por "Goldbergw", abreviatura de "Goldbergwerke" ("minas de oro").

[11] Mashonaland y Natal [Maschonaland und Natalland]. Reproducimos el pasaje tal como aparece en Werke, pero nos parece claro que estamos ante un lapsus de Engels, o, más probablemente, un error de desciframiento de los editores de las MEW. Cecil Rhodes (1853-1902), primer ministro de la colonia británica de El Cabo cuando Engels escribe estas líneas, no podía posesión (in Besitz nehmen) de la provincia de Natal por la simple razón de que los ingleses la habían conquistado en 1840-1843 y anexado formalmente a aquella colonia en 1844. Vale decir, mucho antes del nacimiento de Rhodes. En procura de unir El Cabo y El Cairo por una faja continua de colonias inglesas, este corsario terrestre, acaudalado accionista de minas de oro y diamantíferas, precursor del apartheid y de los bantustanes, dirigió, promovió o apoyó la ocupación de diversos territorios africanos y el genocidio o esclavización de sus pobladores: Bechuanalandia (1884, dividida en 1885 en una parte meridional, incorporada diez años más tarde a la colonia de El Cabo, y un protectorado septentrional); Barotseland (1887-1891) y otras zonas de lo que años después sería denominado Rodesia del Norte; Zululand (1887, anexada a la colonia británica de Natal en 1897), Mashonaland y Matabeleland (entre 1889, fecha de la fundación de la British South Africa Chartered Company, y la guerra de 1893, una serie de duelos breves y sangrientos entre la nueva ametralladora Maxim y una lanza no mucho más joven que la Edad de Piedra); en 1891 una de las compañías de Rhodes adquirió el control de parte de Mozambique, bajo la soberanía formal portuguesa. Aunque aquí sólo podamos conjeturar a cuáles de esas muchas conquistas se refiere Engels, lo más verosímil es que aluda a Mashonaland y Matabeleland, que en ese mismo año de 1895 (véase, por ejemplo, "The Cambridge History of the British Empire", t. VIII, Cambridge, 1963, pp. 572 y 817) reciben la designación oficial de "Southern Rhodesia" (Rodesia del Sur). En algunas versiones de "El Capital" (T. IT. III, 1, 52, y ES III, 6, 44, seguida esta última por Cartago 50 y EDAF 393) se lee aquí: "Mozambique y Natal", desciframiento que parece, por lo menos, tan dudoso como el de Werke. 1150.