

***La doctrina
económica de
Carlos Marx***

Karl Kautsky

Alejandría Proletaria



Serie: [Kautsky, Karl](#)
 Valencia, agosto de 2018
germinal_1917@yahoo.es
 Primera edición, en Londres en 1886

Índice

Primer parte: mercancía, dinero, capital	4
Capítulo Primero. La mercancía	5
1 Carácter de la producción de mercancías	5
2 El valor	10
3 El valor de cambio.....	16
4 El cambio de mercancías	18
Capítulo Segundo. El dinero.....	20
1 El precio.....	20
2 Compra y venta	23
3 El curso del dinero.....	25
4 La moneda, el papel moneda	26
5 Otras funciones del dinero	27
Capítulo Tercero. La transformación del dinero en capital.....	30
1 ¿Qué es el capital?.....	30
2 El origen de la plusvalía	32
3 La fuerza de trabajo como mercancía.....	34
Segunda parte: La plusvalía	37
Capítulo Primero. El proceso de la producción	38
Capítulo Segundo. El papel del capital en la formación del valor.....	42
Capítulo Tercero. El grado de explotación de la fuerza de trabajo.....	44
Capítulo Cuarto. La plusvalía y la ganancia.....	46
Capítulo Quinto. La jornada de trabajo	57
Capítulo Sexto. La plusvalía del “pequeño patrono” y la plusvalía del capitalista	64
Capítulo Séptimo. La plusvalía relativa	66
Capítulo Octavo. Cooperación.....	68
Capítulo Noveno. La división del trabajo y la manufactura.....	72
1 Doble origen de la manufactura. Sus elementos: el trabajador parcelario y su herramienta	72
2 Las dos formas fundamentales de la manufactura	73
Capítulo Noveno. Maquinismo y gran industria.....	76
1 El desarrollo del maquinismo	76
2 El valor transmitido por la máquina al producto.....	80
3 Efectos inmediatos de la empresa mecanizada sobre los obreros	82
4 La máquina como “educadora” del obrero	86
5 La máquina y el mercado de trabajo	89

6 La máquina como agente revolucionario.....	92
Tercera parte: El salario y la ganancia del capital	97
Capítulo Primero. El salario	98
1 Variaciones de precio de la fuerza de trabajo y de la plusvalía	98
2 Transformación del precio de la fuerza de trabajo en salario	100
3 El salario por tiempos	101
4 El salario por pieza	103
5 Diferencias nacionales de los salarios del trabajo	105
Capítulo Segundo. Ganancia del capital	106
Capítulo Tercero. Reproducción simple.....	107
Capítulo Cuarto. Transformación de la plusvalía en capital	110
1 La plusvalía se transforma en capital	110
2 La abstinencia del capitalista	111
3 La abstinencia del trabajador y otras circunstancias que influyen en la extensión de la acumulación.....	113
Capítulo Quinto. La superpoblación	115
1 La “ley de bronce del salario”	115
2 El ejército industrial de reserva.....	117
Capítulo Sexto. Los albores del sistema de producción capitalista	123
Capítulo Séptimo. Solución al sistema de producción capitalista	127

Primer parte: mercancía, dinero, capital

Capítulo Primero. La mercancía

1 Carácter de la producción de mercancías

En *El Capital* Marx se propuso investigar el *sistema de producción capitalista*, dominante en la actualidad. No se ocupa en esta obra de las leyes naturales en que se basa el proceso de la producción pues su investigación no incumbe a la economía política, sino a la mecánica y a la química. Tampoco quiso investigar sólo los modos de producción comunes a todos los pueblos, ya que tal investigación conduciría en gran parte a lugares comunes, como ser, por ejemplo, la de que el hombre para producir útiles de trabajo, necesita suelo y alimentos. Marx investigó más bien las leyes de movimiento de un sistema de producción social dado, propio de una determinada época (el último siglo) y de determinadas naciones (las europeas y las de origen europeo; en los últimos tiempos nuestro tipo de producción comienza a difundirse también en otras naciones, por ejemplo entre los japoneses y los hindúes). Este sistema de producción, el capitalista, dominante en la actualidad y cuyas características veremos más de cerca, se diferencia netamente de otros sistemas de producción, del feudal por ejemplo, que dominaba en Europa en la Edad Media, o del comunismo primitivo que encontramos en los albores de la civilización de todos los pueblos.

Observando la sociedad moderna hallamos que su riqueza está formada por *mercancías*. Una mercancía no es un producto para *uso personal* del productor o de sus familiares sino que está destinado al cambio por otros productos. Es decir, que las características que convierten en mercancía a un producto del trabajo no son *naturales* sino *sociales*. Un ejemplo nos servirá para comprender mejor esta diferencia. El hilo de lino producido por una muchacha de una primitiva familia de campesinos, para tejer la tela que se usará en la misma familia, es un objeto de *uso personal*, pero no una *mercancía*. Pero cuando un hilador hila lino para cambiar el hilado de lino por el trigo de un campesino vecino, o cuando un fabricante hace hilar día tras día muchos quintales de lino para vender el producto, éste es una mercancía. Sin duda es también un objeto de uso personal, pero un objeto destinado a representar un papel social determinado: el cambio. Por su aspecto exterior el hilado no demuestra si es o no una mercancía. Su aspecto natural es el mismo así haya sido hilado personalmente por una joven campesina para su ajuar, o al contrario, en una fábrica por una obrera que jamás podrá darse el lujo de usarlo. Es por el papel social, por la *función social* que ha de desempeñar el hilo de lino, que puede reconocerse si es o no mercancía.

En la sociedad capitalista los productos del trabajo adquieren cada vez más la forma de mercancías; si aún no son mercancías todos los productos del trabajo, ello se debe a los vestigios de sistemas antiguos de producción que aún sobreviven. Prescindiendo de los mismos, que por otra parte son insignificantes, puede afirmarse que *en la actualidad todos los productos del trabajo adquieren la forma de mercancías*. No podemos comprender el moderno sistema de producción sin poseer una noción clara del carácter de la mercancía. Por eso debemos iniciar nuestro estudio con la mercancía.

Será ventajoso para este estudio, en nuestra opinión, exponer, ante todo, las características de la producción de mercancías frente a otros modos de producción. Será

el camino más fácil para llegar a la comprensión del punto de vista adoptado por Marx en su investigación de la mercancía.

Por más lejos que miremos en la historia de la humanidad siempre encontraremos que los hombres han proveído al sustento de su vida, reunidos en comunidades más o menos grandes, es decir, que la producción tuvo siempre un carácter social. Este carácter ya fue aclarado por Marx en sus artículos sobre *Trabajo asalariado y capital*, en el periódico *Neue Rheinische Zeitung*¹ [*Nueva Gaceta Renana*] (1849).

En la producción, [afirma Marx] los hombres no obran solamente sobre la naturaleza sino también los unos sobre los otros. Producen colaborando en determinada forma y cambiando entre sí el producto de sus actividades. Establecen relaciones y condiciones sociales determinadas, y su relación con naturaleza, es decir su producción, se realiza sólo dentro de estas relaciones y condiciones sociales.

Estas relaciones y condiciones sociales en que entran los productores y bajo las cuales realizan el cambio de sus actividades y participan del acto común de la producción, son distintas según el carácter de los medios de producción. La invención de un nuevo instrumento de guerra cambió necesariamente toda la organización interna del ejército, transformándose también las condiciones dentro de las cuales unos individuos forman un ejército y pueden actuar como ejército y también la relación mutua entre varios ejércitos.

Las relaciones sociales según las cuales los individuos producen, es decir, las relaciones sociales de producción se (modifican y se transforman de acuerdo con la transformación y el desarrollo de los medios de producción, vale decir, según las fuerzas de producción. Las condiciones y relaciones de producción constituyen, en su totalidad, lo que se llama las condiciones sociales, la sociedad y precisamente una sociedad en determinado grado histórico de evolución, una sociedad de carácter singular y distinto.” (*Marx, Trabajo asalariado y capital*).

Será oportuno ilustrar con unos ejemplos lo transcrito. Observemos algún pueblo primitivo que se halla en un nivel inferior de la producción; en el cual la caza representa la ocupación y el medio principal para la adquisición de alimentos, por ejemplo, una tribu de pieles rojas. En su libro *Los modernos pides rojas del lejano Oeste*, Dodge hace el siguiente relato, sobre sus costumbres de caza:

“Mientras la mente y el corazón hacen sentir sólo de vez en cuando sus exigencias, las del estómago son continuas, la tribu se halla generalmente bajo el dominio del “tercer grupo social”. Este grupo se compone de todos los cazadores de la tribu, que forman una especie de gremio o corporación, frente a cuyas decisiones, en su especial jurisdicción, no existe apelación. Entre los cheyenes estos hombres se llaman “soldados de perros”. Los cabecillas más jóvenes y más activos pertenecen siempre a estos “soldados de perros”, aunque no sean necesariamente sus jefes. Los “soldados” deciden personalmente, por votación oral, sobre cuestiones generales, cuyos detalles quedan librados a la decisión de los cazadores más famosos y más sagaces elegidos entre ellos. Entre estos “soldados de perros” hay muchos jovencitos que aún no han pasado la prueba inicial como guerreros. En una palabra, esta corporación de cazadores abarca todas las fuerzas de trabajo de la tribu y es el poder que protege y provee los alimentos para las mujeres y los niños.”

“Todos los años se realizan las grandes cacerías otoñales para matar la mayor cantidad posible de animales de caza con el objeto de poner en conserva o desecar una importante provisión para el invierno. Los “soldados de perros” son los héroes del día y

¹ Estos artículos han sido reunidos también en el folleto *Trabajo asalariado y capital*.

desgraciado de quien se atreva a desobedecer la más insignificante de sus decisiones arbitrarias o democráticas. Terminados los preparativos, los mejores cazadores parten antes del amanecer. Cuando se descubren varios rebaños de búfalos, se eligen para la matanza aquellos cuya posición ofrece mayores posibilidades en los preparativos y maniobras para cercarlos, los gritos de ataque y las detonaciones que se produzcan no siembren el pánico entre los demás rebaños. Mientras tanto todos los hombres de la tribu, aptos para colaborar en la inminente matanza de los búfalos, esperan a caballo, silenciosos y temblando de excitación, en algún valle vecino, fuera del campo visual de los animales. Si el rebaño se halla en posición favorable para la cacería, los jefes agrupan a los cazadores y los envían, al mando de caudillos circunstanciales, a los lugares preestablecidos. En cuanto el cazador jefe constata que cada hombre está en su lugar y todo está pronto, se dispone con un grupo de jinetes a cercar el rebaño, cerrando toda vía de escape. Ahora da la señal de ataque y toda la horda irrumpe entre el rebaño con una infernal gritería, capaz de despertar a los muertos. En pocos minutos la matanza cobra toda su plenitud; algunos animales quizá logran romper el cerco y escapar, pero no se les persigue, cuando se encuentran otros rebaños cerca.

Cuando aún se usaba el arco y la flecha, todo) guerrero conocía su flecha y no había dificultades en reconocer los búfalos matados por cada cual. Estos eran de su exclusiva propiedad, exceptuando cierta parte que estaba obligado a entregar para las viudas o las familias que no tenían ningún cazador para proveerlas. Si se encontraban varias flechas en el mismo búfalo muerto, los derechos de propiedad se decidían según la posición de las mismas. Si todas las flechas habían causado una herida mortal, el animal era dividido en partes iguales o también, a menudo, adjudicado a alguna viuda. Estos problemas eran resueltos por el jefe de los cazadores, pero contra su veredicto podía apelarse ante los “soldados de perros”. Pero desde que el uso generalizado de las armas de fuego hizo imposible la identificación de los búfalos muertos, los pieles rojas se han hecho más comunistas en sus concepciones², y la carne y las pieles son repartidos según un criterio propio de distribución proporcional.” (Págs. 206-211)

Como vemos, en este pueblo de cazadores se produce *socialmente*; varios modos de trabajo se reúnen para lograr un resultado común.

Aquí encontramos principios de división del trabajo y de trabajo común ajustado a un plan de cooperación³. Los cazadores realizan trabajos distintos, según sus distintas capacidades, pero siempre conforme a un plan común. El resultado de esta reunión común de los distintos trabajos, del “cambio de las actividades”, como se expresa Marx en *Trabajo asalariado y capital*, es decir, el botín de caza, no es cambiado sino repartido.

De paso, señalaremos que la transformación en los medios de producción (la sustitución del arco y la flecha por el fusil) tiene como consecuencia la transformación en el “modo” de repartición.

Consideremos ahora otro sistema de producción social de nivel más elevado, por ejemplo el de la *comunidad agraria hindú*, basada en el cultivo de los campos. Es verdad que del comunismo primitivo que reinara otrora en la India sólo hallamos algunos restos insignificantes.

² Más justo sería decir: se han hecho nuevamente comunistas. En su origen el modo de vivir de los pieles rojas era comunista, y por ende también el reparto del producto de la caza se efectuaba sobre principios comunistas.

³ “Llámase cooperación a la forma del trabajo de muchos que trabajan metódicamente juntos en el mismo proceso de producción o en procesos de producción relacionados entre sí”. (*El Capital*, I, 248, traducción de J. B. Justo). Y unas páginas más adelante en una nota dice Marx: “En su *Theorie des Lois civiles* Linguet quizá no se equivoca al presentar la caza como una de las primeras formas de la cooperación y la caza de hombres (la guerra) como una de las primeras formas de la caza”. (*Id*, 255).

Según Estrabón, XV, I, 66, todavía Nearco, almirante del macedonio Alejandro el Grande, refería la existencia de regiones enteras de la India donde el suelo era de propiedad común, se cultivaba en común y después de la cosecha su producto era repartido entre los integrantes de la aldea. Según Elphinstone, esta clase de comunidad sobrevivía todavía a principios de nuestro siglo en algunas partes de la India. En Java el comunismo agrario se perpetúa bajo la forma de distribuciones periódicas de los campos de cultivo entre los integrantes de la comunidad, los cuales no reciben su parte como propiedad privada, sino en usufructo por un determinado período. En el Indostán los campos se han convertido casi en su totalidad en propiedad privada de los miembros de la comunidad, pero los bosques, los campos de pastoreo y el suelo inculto continúan siendo a menudo propiedad común, y sobre ellos todos los integrantes de la comunidad tienen derecho de usufructo.

Lo que nos interesa en cualquiera de estas comunidades agrarias que aún no hayan caído víctimas del influjo del disolvente dominio inglés, sobre todo por los sistemas de impuestos introducidos por el Reino Unido, es el carácter que adquiere en ellas la *división del trabajo*. Ya pudimos observar este fenómeno entre los pieles rojas, pero en la comunidad agraria hindú se nos presenta en un grado mucho más elevado.

Junto al Consejo de la Comunidad (que se llama Pateel si está formado por una persona aislada y Pansch si por un grupo con un máximo de cinco miembros), encontramos además en la comuna agraria hindú otros funcionarios: el Karnam o Matsaddi, el contador, a quien incumbe vigilar y dirigir las relaciones económicas de la comuna con sus miembros, con las otras comunas y con el estado.

El Tallier encargado de investigar los delitos y violaciones, a quien corresponde también la protección de los viajeros y su escolta a través de las fronteras de la comuna; el Toti, agrimensor, cuya obligación es velar para que las comunas vecinas no desplacen los límites de los campos, cosa que en los cultivos de arroz puede ocurrir muy fácilmente; el Inspector de Canales de Riego, encargado de conservarlos en buen estado y cuidar de que las esclusas sean abiertas y cerradas convenientemente para que todos los campos reciban suficiente agua, lo que es de suma importancia especialmente en los cultivos de arroz; el Braman, que ejecuta los cultos y ritos; el maestro que enseña a los niños a leer y escribir; el Braman del Calendario o Astrólogo, que determina los días fastos y nefastos para la siembra, la cosecha, la trilla y otros trabajos importantes; el herrero, el carpintero, el constructor de carruajes, el alfarero, el lavandero, el barbero, el vaquero, el médico, la Devadaschi (bailarina) y a veces hasta un cantante.

Todos ellos tienen que trabajar para la comunidad y sus miembros y son compensados con una participación en los campos o en las cosechas. También aquí, en esta división del trabajo más evolucionada, constatamos la *coordinación de los trabajos y la repartición de los productos*.

Tornemos (otro ejemplo, probablemente bien conocido: el de la familia patriarcal campesina que satisface ella misma sus necesidades; una formación social surgida de un sistema de producción como el que acabamos de describir en la comuna agraria hindú; un sistema de producción que se halla en los comienzos de la evolución de todos los pueblos civilizados.

En estas familias no encontramos individuos aislados, sino una colaboración social y una coordinación de distintos trabajos, distribuidos según la edad, el sexo y la estación del año. Sus miembros aran, siembran, crían ganado, ordeñan, almacenan madera, hilan, tejen, cosen, realizan trabajos de talla y de carpintería; los trabajos más diversos se coordina y se relacionan unos con otros, y como en los ejemplos anteriores, los distintos trabajadores no *cambian* entre sí los productos, sino que estos son *repartidos* entre ellos según las distintas necesidades.

Supongamos ahora⁴ que los medios de producción de una de esas comunidades agrarias que hemos descrito, se perfeccionen tanto que el cultivo de los campos necesite ya menos trabajo. Se desocupan fuerzas de trabajo que quizás, en caso de gozar de los medios técnicos necesarios, sean utilizadas para explotar un yacimiento de pedernal o para fabricar herramientas y armas. La productividad del trabajo aumenta tanto que el número de útiles de trabajo y armas producido es mucho mayor del que necesita la comunidad.

Una tribu de pastores nómades entra en contacto durante una de sus migraciones con esta comunidad. También en esta tribu la productividad del trabajo ha aumentado, llegándose a producir más ganado del que necesita. Es comprensible que esta tribu desee cambiar el excedente de su ganado por los utensilios y armas sobrantes de la comunidad agraria. Por este cambio, el ganado y los instrumentos de trabajo sobrantes, se convierten en *mercancías*.

El cambio de mercancía es la consecuencia natural del desarrollo de las fuerzas productivas más allá de las estrechas necesidades de la sociedad primitiva. Desde un determinado grado de la evolución técnica, el comunismo primitivo se convierte en un obstáculo para el progreso de aquella. La forma de producción exige una ampliación del campo del trabajo social; pero, como las distintas colectividades son extrañas e independientes entre sí, esta *ampliación* no es posible por medio de una extensión del trabajo social comunista realizado conforme a un plan; sino solamente por el cambio recíproco de los excedentes del trabajo de las colectividades.

No es aquí nuestra tarea investigar el influjo que tuvo a su vez este cambio de las mercancías sobre el sistema de producción dentro de la comunidad hasta que la producción de mercancías se convirtió en una producción de trabajadores privados, independientes unos de otros, con derecho de propiedad personal sobre los medios de producción y sobre los productos de su trabajo. Lo que queríamos demostrar es que la producción de mercancías es una forma de producción social que no puede concebirse fuera de las relaciones sociales y que representa una *extensión de la producción social* más allá de los límites de la comunista que la precedió (en la tribu, en la comunidad o en la familia patriarcal). Sin embargo su carácter social no es evidente.

Consideremos un alfarero y un agricultor, en un caso como miembros de una colectividad agraria comunista hindú, y en otro caso como productores de mercancías. En el primer supuesto ambos trabajan en las mismas condiciones para la comunidad: uno le entrega sus utensilios y el otro los productos de la tierra; el primero recibe la parte que le corresponde de los frutos del campo y el segundo lo que le corresponde de utensilios. En el segundo supuesto, en cambio, cada uno ejerce independientemente su trabajo privado, pero, no obstante ello, cada uno trabaja (y quizás en la misma proporción de antes) no solamente para sí, sino también para el otro. Luego cambian sus productos y posiblemente el uno y el otro consigan así igual cantidad de frutos de la tierra y de utensilios que la que recibieran antes. Parece que en realidad nada ha cambiado, sin embargo, los dos procesos son esencialmente diversos.

En el primer caso se advierte inmediatamente que es la sociedad la que coordina los distintos trabajos, que hace trabajar al uno para el otro y asigna directamente a cada uno la parte que le corresponde del producto del otro. En el segundo caso, en apariencia, cada uno trabaja para sí y la forma en que cada uno llega a poseer el producto del otro

⁴ Una serie de hechos demuestra que la primera evolución de la producción de mercancías se ha realizado realmente en una forma similar a la que expondremos en las líneas que siguen. Por supuesto que el proceso no ha sido tan sencillo como lo describimos aquí, pero nuestra exposición no se propone referir la historia de la producción de mercancías, sino sólo sus características particulares más fáciles de señalar, sirviéndonos de la comparación con otros sistemas de producción.

no parece debida al carácter social de su trabajo, sino a las propiedades del producto mismo. Pareciera que el alfarero y el agricultor no trabajan más el uno para el otro, es decir, que la alfarería y la agricultura no son trabajos necesarios para la sociedad, sino que los utensilios y productos de la tierra poseen más bien propiedades místicas innatas, que bajo determinadas circunstancias provocan su cambio.

Bajo el dominio de la producción de mercancías las relaciones de las personas entre sí, tal como las determina el carácter social del trabajo, adquieren la apariencia de relaciones entre objetos, mejor dicho, relaciones de productos del trabajo entre sí. Mientras la producción se hallaba directamente socializada estuvo sometida a la legislación y dirección de la sociedad y las relaciones de los productores entre sí fueron evidentes. Pero en cuanto los trabajos se convirtieron en trabajos privados, ejecutados independientemente unos de otros, en cuanto la producción se convirtió de ese modo en una producción no planificada, las relaciones de los productores entre sí aparecieron como relaciones de los productos. A partir de ese momento la determinación de las relaciones de los productores entre sí no dependió más de ellos; estas relaciones se desarrollaron independientemente de la voluntad de los hombres, los poderes sociales sobrepasaron sus fuerzas, se presentaron a la ingenua mentalidad de los siglos pasados como poderes divinos y más tarde, en los siglos “más ilustrados”, como poderes de la naturaleza.

A las formas naturales de las mercancías se atribuyen ahora propiedades que parecen místicas, mientras no se las explique considerándolas desde el punto de vista de las relaciones recíprocas de los productores. En la misma forma que el fetichista atribuye a su fetiche propiedades que no se fundamentan en su constitución natural, así la mercancía aparece al economista burgués como un objeto material dotado de propiedades sobrenaturales. Marx llama a esto “el fetichismo adherido a los productos del trabajo, desde que se les produce como mercancías, y que es por eso inseparable de la producción de mercancías”. (*El Capital*, I, 49).

Marx fue el primero en reconocer este carácter fetichista de la mercancía y como veremos más tarde, también del capital. Mientras no sea superado es el fetichismo el que dificulta y hasta impide la comprensión de las características de la mercancía; es imposible llegar a la comprensión cabal del valor de la mercancía, sin tener conciencia clara de su carácter fetichista. Por eso juzgamos el capítulo “El carácter fetichista de la mercancía y su secreto” como uno de los más importantes de *El Capital*, al que todo lector de este libro debiera prestar atención especial. Y sin embargo a este capítulo no le conceden la debida importancia los opositores y a menudo hasta los mismos partidarios de las doctrinas marxistas.

2 El valor

Una vez aclarado el carácter fetichista de la mercancía, su investigación ofrece escasas dificultades.

Como vimos, la finalidad de la mercancía es ser cambiada. Esto implica que ella satisfaga una necesidad humana, sea real o imaginaria. Nadie cambiará su producto por otro si éste no le es útil. De modo que la mercancía debe ser un objeto útil, debe poseer *valor de uso*. El valor de uso es determinado por las propiedades físicas del objeto-mercancía. Los valores de uso forman el contenido material de la riqueza, cualquiera sea su forma social. Es decir que el valor de uso no es una propiedad característica de la mercancía. Hay valores de uso que no son mercancías, como por ejemplo los productos de una comunidad comunista como la considerada más arriba; hasta hay valores de uso

que no son productos del trabajo como por ejemplo los frutos silvestres, el agua de los ríos. Por el contrario no existe mercancía que no posea valor de uso.

En cuanto los valores de uso se convierten en mercancía, es decir, en cuanto se realiza su cambio por otro, advertimos que dicho cambio se realiza siempre en determinada relación de cantidad. La proporción en que se realiza el cambio de una mercancía por otra se llama su *valor de cambio*. Esta relación puede ser distinta según la época y el lugar; sin embargo para un lugar y una época determinados tiene siempre una magnitud determinada. Si cambiamos 20 metros de tela por un traje y al mismo tiempo 20 metros de tela por 40 libras de café, podemos tener la seguridad de poder cambiar igualmente un traje por 40 libras de café, en caso de llegarse a ese cambio. El valor de cambio de un traje presenta un aspecto muy distinto si se lo cambia por tela o por café. Sin embargo por más diverso que parezca el valor de cambio de una mercancía, en un lugar y época dados se basa siempre en un contenido igual. Para aclarar este fenómeno de orden social nos serviremos de uno análogo en el mundo físico. Cuando afirmo que un cuerpo pesa 16 kilogramos o 32 libras o un pud ruso, sé que todas estas distintas expresiones se basan en un determinado contenido, un determinado *peso* del cuerpo. Así también las distintas expresiones del valor de cambio de una mercancía se basan en un contenido determinado, que llamamos su *valor*.

Con eso hemos llegado a la categoría más importante y fundamental de la economía política aquella sin la cual no puede ser comprendido el mecanismo del sistema de producción vigente.

¿Cómo se determina el valor de una mercancía?

Tomemos dos mercancías, por ejemplo hierro y trigo. Cualquiera que sea su relación de cambio, siempre se puede representar por una ecuación matemática, por ejemplo:

$$1 \text{ hectolitro de trigo} = 2 \text{ quintales de hierro}$$

Pero un conocido teorema que se aprende ya en la escuela primaria reza que las operaciones matemáticas sólo pueden realizarse con magnitudes de la misma especie; puedo restar por ejemplo 2 manzanas de diez manzanas, pero nunca le puedo restar 2 nueces. De modo que entre las mercancías hierro y trigo debe existir algo de común que hace posible su comparación; y esto es precisamente su valor. ¿Pero este contenido común es acaso una propiedad natural de las mercancías?

No, pues, precisamente se las cambia como valores de uso, no por poseer propiedades naturales *comunes*, sino por tenerlas *distintas*. Estas propiedades forman el motivo del proceso del cambio, pero no pueden determinar la relación en que éste se realiza.

Prescindiendo del valor de uso de los objetos-mercancía, les queda todavía *una* sola propiedad, la de ser *productos del trabajo*.

Sin embargo prescindir de los valores de uso de los productos significa prescindir también de las diversas formas de trabajo que las han producido; ya no son más productos de carpintería o hilandería, sino solamente productos del *trabajo humano en general*. Y como tales son *valores*.

Llegamos, pues, a la conclusión siguiente: una mercancía tiene un valor porque es una cristalización de trabajo humano. ¿Cómo medir ahora la magnitud de su valor? Por la cantidad de factor creador de valor, es decir de trabajo, incorporada a ella. Y la cantidad de trabajo se mide a su vez con arreglo al tiempo que dura.

Podría parecer que si el valor de una mercancía se determina por el tiempo empleado en su producción, cuanto más perezoso e inhábil fuese un obrero, más valor tendría su mercancía. Pero aquí no se trata de *trabajo individual*, sino *social*.

Recordemos que la producción de mercancías representa un sistema de trabajos, que si bien son independientes unos de otros, se realizan no obstante ello dentro de una relación *social*. “El conjunto de las fuerzas de trabajo de la sociedad, que se expresa en los valores del mundo de las mercancías, significa aquí *una sola y única fuerza de trabajo humano*, aunque se compone de infinitas fuerzas de trabajos individuales. Cada una de estas fuerzas de trabajos individuales es una fuerza humana de trabajo igual que otra, mientras posea el carácter de *fuerza media de trabajo social* y actúe también como tal, es decir que en la producción de una mercancía necesite el *tiempo medio* de trabajo necesario o *socialmente* necesario. El tiempo de trabajo socialmente necesario es el tiempo de trabajo que se precisa para crear algún valor de uso, en condiciones socialmente normales de producción y con una intensidad y habilidad sociales medias aplicadas al trabajo.” Cambiando la fuerza productora del trabajo, cambia también el tiempo de trabajo socialmente necesario, y por ende, el valor.

Naturalmente, el tiempo necesario para producir cierto producto es siempre de sumo interés para el hombre, cualquiera sea el sistema de producción dentro del cual obre; por ello influye siempre, también en el sistema de producción comunista, sobre la medida de la relación en que colaboran las distintas clases de trabajo.

Tomemos de nuevo el ejemplo de una comunidad agraria hindú comunista. Supongamos que emplee a dos herreros en la fabricación de sus utensilios agrícolas. Y que una invención aumente de tal modo la productividad del trabajo que ahora baste un solo obrero para fabricar en un tiempo dado las herramientas de labranza necesarias. Este trabajo ya no se encomendará más a dos herreros sino a uno solo; al otro quizás se lo emplee en la fabricación de armas o de adornos. En cambio, la productividad del trabajo agrícola ha quedado igual. Hay que invertir el mismo tiempo de trabajo que antes, para poder satisfacer, igual que otrora, las necesidades de productos de la tierra, de la comunidad.

En tales circunstancias cada miembro de la comunidad recibirá la misma parte de productos agrícolas que recibiera anteriormente; sin embargo existe ahora una diferencia: la productividad de la forja se ha duplicado; a la fabricación de las herramientas de labranza no corresponden más *dos partes* de frutos de la tierra sino *una sola*. La modificación que ha ocurrido aquí en la relación de los distintos trabajos es bien sencilla y transparente. Se convierte en místico cuando el trabajo del herrero y del agricultor dejan de colaborar directamente, relacionándose por medio de sus productos. Entonces la variación en la productividad del trabajo de forja se presenta como variación en la relación de cambio del producto del trabajo de forja por otros productos, es decir como variación de su valor.

Ya Ricardo había reconocido que la magnitud del valor de una mercancía es determinada por la cantidad de trabajo empleada en su fabricación. Pero no penetró el carácter social del trabajo, oculto en la forma de valor de la mercancía; no comprendió el fetichismo de la mercancía. Tampoco distinguió terminantemente y con absoluta conciencia el trabajo creador del valor de la mercancía, del trabajo creador de su valor de uso.

Ya hemos expuesto el carácter fetichista de la mercancía. Seguiremos ahora a Marx en la investigación del doble carácter del trabajo incorporado en las mercancías.

La mercancía se nos presentó como valor de uso y como valor. La naturaleza provee su materia, pero su valor y también su valor de uso son creados por el trabajo. ¿En qué forma el trabajo crea valores, y en qué forma crea valores de uso?

Por un lado el trabajo se nos presenta como un desgaste productivo de fuerza humana de trabajo en general; por el otro como una actividad humana determinada que persigue un fin determinado. El primer aspecto del trabajo representa el fundamento

común de cualquier actividad productiva de los hombres. El segundo aspecto, en cambio, es distinto en las diversas actividades productivas. Tomemos el trabajo agrícola y el de forja: ambos tienen de común el ser gastos de fuerza humana de trabajo. Sin embargo cada uno de ellos es distinto en su finalidad, en su procedimiento, en su objeto, en sus medios y en su resultado.

La actividad humana *diferenciada*, ejercitada con una finalidad, crea el *valor de uso*. Su diversidad forma la base de la producción de las mercancías. Las mercancías se cambian sólo por ser distintas; nadie cambiará trigo por trigo o guadañas por guadañas, pero sí cambiará trigo por guadañas. Los valores de uso se oponen como mercancías sólo si se hallan realizados o fijados en ellos trabajos útiles *cualitativamente distintos*.

Sin embargo como *valores* las mercancías no son distintas por su calidad, sino por su *cantidad*. Se las cambia porque son distintas como valores de uso; y en el cambio se las compara y coloca en determinada proporción porque son iguales como valores. El trabajo como actividad determinada, persiguiendo una determinada finalidad y cualitativamente diferenciado no puede crear el valor; sólo el trabajo en su aspecto común a todas las ramas del trabajo como desgaste de fuerza de trabajo humana en general puede crearlo. Como gasto de fuerza de trabajo humano en general, los distintos trabajos igual que los valores, no son distintos por su calidad, sino por su cantidad.

Cuando nos referimos al trabajo humano en su aspecto de creador de valores lo consideramos como *trabajo medio simple*, como desgaste de fuerza de trabajo simple tal como la posee, término medio, cualquier hombre en su organismo. En este sentido un trabajo complejo es considerado como un trabajo simple multiplicado. Una cantidad de trabajo complejo es equivalente a una cantidad mayor de trabajo simple. Conforme al carácter de la producción de mercancías, el procedimiento que establece las relaciones mutuas de las distintas clases de trabajo, reducidas cada una a su forma de trabajo simple, es social pero al mismo tiempo inconsciente. Sin embargo, las causas por las cuales las distintas clases de trabajo complejo se nos aparecen como multiplicaciones del trabajo simple, se presentan como naturales al espíritu prisionero del fetichismo de las mercancías y no como *sociales*.

Algunos socialistas de la pequeña burguesía que querían “establecer” el valor, es decir fijarlo de una vez por todas, para “depurar de las escorias” y eternizar la producción de mercancías, intentaron consignar estas presuntas causas naturales y determinar para cada trabajo la medida de valor que éste creara. (Véase *La jornada obrera normal* de Robertus). En realidad estas causas son sociales y cambian continuamente.

Creo que no existe otro dominio en el que haya tantos conceptos erróneos como en el campo del valor. Algunos de ellos han sido refutados por el mismo Marx.

Hay un error en el que les gusta incurrir de modo especial tanto sea a partidarios, como a adversarios de las doctrinas marxista; y éste es la confusión entre valor y riqueza. A menudo se le atribuye a Marx la frase: “El trabajo es la fuente de toda riqueza”. El que haya seguido con atención lo expresado hasta aquí comprenderá fácilmente que esta sentencia está en absoluta contradicción con los fundamentos de las ideas marxistas y tiene su origen en el fetichismo de las mercancías. El *valor* es una categoría histórica valedera sólo para el periodo de la producción de mercancías; es una relación social. La *riqueza*, en cambio, es algo material, que se compone de valores de uso. En todos los sistemas de producción se produce riqueza; existe además una riqueza ofrecida por la naturaleza y que no contiene trabajo alguno y no hay riqueza que haya surgido sólo por efecto del trabajo de los hombres.

“El trabajo, [afirma Marx] no es la única fuente de los valores de uso, es decir de la riqueza material, producida por él. Como dice William Petty, el trabajo es su padre y la tierra su madre.”

Con el aumento de la productividad del trabajo, aumenta, en circunstancias iguales, la riqueza material de un país; disminuye al disminuir aquella. Al mismo tiempo la suma de los valores dados puede permanecer igual si no ha cambiado la cantidad de trabajo empleado. Una cosecha próspera acrecienta la riqueza de un país; pero la suma de los valores de mercancías que esta cosecha representa, puede ser igual a la del año anterior, si la cantidad de trabajo socialmente necesaria invertida en ella ha sido la misma.

Si Marx no ha dicho que el trabajo es la fuente de toda riqueza; si esta frase se origina en una confusión de los conceptos de valor de uso y valor, se anulan también automáticamente todas las consecuencias que suelen deducirse de ella con respecto a Marx. También puede advertirse cuán infundado es el reproche que le hace a Marx más de uno de sus adversarios, de que él haya pasado por alto el papel de la naturaleza en la producción. En realidad estos opositores han pasado por alto algo fundamental: precisamente la diferencia entre el cuerpo-mercancía y la relación social que ella representa.

“Hasta qué punto una parte de los economistas se deja desorientar por el fetichismo inherente al mundo de las mercancías o por la apariencia material de carácter social del trabajo, lo demuestra entre otras la aburrida y absurda disputa sobre el papel de la naturaleza en la creación del valor de cambio. Siendo el valor de cambio una forma social determinada que expresa el trabajo empleado en la producción de un objeto, no puede contener más materia natural, que la que se halla, por ejemplo, en el curso de un efecto de comercio”.

Como se ve, Marx no ha “*pasado por alto*” el papel de la naturaleza en la producción de los valores de uso. Si la excluyó en la determinación del valor, esto no se debió a olvido, sino a una concepción fundamentada en el carácter social de la producción de mercancías, que falta todavía a aquellos economistas que deducen las leyes de la sociedad, considerando al hombre aislado, fuera de la sociedad.

Otro error muy difundido con respecto a la doctrina marxista del valor es la confusión entre la fuerza de *trabajo* creadora del valor y el valor de la *fuerza de trabajo*. Estos conceptos difieren fundamentalmente. El trabajo como fuente del valor no puede tener un valor, del mismo modo que la gravedad no puede tener un peso y el calor una temperatura. Hasta ahora hemos tratado sólo del valor creado por un trabajo simple o complejo, pero no del valor que *posee* la fuerza del trabajo y se expresa en el salario del obrero, el portador de la fuerza de trabajo.

Hasta aquí suponemos solamente una simple producción de mercancías y al cambio simple de las mismas. Todavía no existe para nosotros la fuerza de trabajo como mercancía.

Luego nos ocuparemos más detenidamente de la fuerza de trabajo humana y de su valor. Aquí nos limitaremos a una breve indicación al respecto para preservar al lector de un error. La mayoría de las objeciones a la teoría del valor de Marx se basan en errores parecidos, cuando no refutan afirmaciones que Marx jamás hizo o hasta verdaderas calumnias, como el difundido reproche del dogmatismo marxista.

Para precaverse de concepciones tan erróneas hay que tener siempre presente el carácter propio de cualquier ley, tal como lo es la ley del valor. Toda ley de las ciencias naturales o sociales es una tentativa para explicar procesos de la naturaleza o de la sociedad. Sin embargo apenas si existe uno solo de estos procesos que tenga una única causa. Los diversos procesos tienen su origen en las causas más variadas y complejas, y,

ellos mismos a su vez, no se desarrollan independientemente unos de otros, sino cruzándose en las direcciones más distintas. Por eso la tarea, al investigar los nexos causales en la naturaleza y en la sociedad, es doble. En primer lugar es necesario separar y aislar los distintos procesos y en segundo lugar clasificar las causas de los mismos en esenciales y secundarias, en necesarias y en casuales. Ambos modos de investigación, sólo son posibles por medio de la abstracción. El naturalista encuentra apoyo en una serie de instrumentos de precisión muy perfeccionados y en métodos de observación y experimentación. El sociólogo, en cambio, tiene que renunciar completamente a los últimos y en cuanto a los primeros debe contentarse con medios de ayuda muy imperfectos.

Por abstracción el investigador descubre una ley que rige los fenómenos que quiere explicar. Sin su conocimiento no pueden ser aclarados los fenómenos en cuestión, pero esta ley no basta para aclararlos completamente.

El efecto de una causa puede ser debilitado y hasta anulado por otra; sin embargo sería falso deducir de ello que la causa ni siquiera existe; las leyes de la caída de los cuerpos, por ejemplo, rigen solamente en el espacio vacío; un pedazo de plomo y una pluma caen al suelo en el vacío con la misma velocidad. En el espacio atmosférico el resultado es otro a causa de la resistencia del aire. Con todo, la ley de la caída de los cuerpos es exacta.

Lo mismo sucede con el valor. En cuanto la producción mercantil se convirtió en la forma general de producción, la regularidad de los precios de las mercancías despertó la atención de los interesados en este tipo de producción, induciéndoles a buscar las causas que la motivaban. La investigación de los precios de las mercancías llevó a la determinación de la magnitud del valor. Pero así como la fuerza de gravedad no es la única causa determinante de los fenómenos de la caída de los cuerpos, tampoco el valor de una mercancía es la única causa de su precio. Marx mismo señaló la circunstancia de que existen mercancías cuyo precio se halla no sólo momentáneamente sino siempre por debajo de su valor. Es probable, por ejemplo, que el oro y los diamantes jamás hayan sido pagados en todo su valor. En ciertas condiciones también la mercancía fuerza del trabajo puede ser remunerada constantemente por debajo de su valor.

Una gran parte de las objeciones a la teoría marxista del valor se basa en la confusión entre precio y valor. Ambos deben ser netamente separados.

Además, nunca debe olvidarse el carácter histórico de la teoría del valor de Marx. Esta sólo representa los fundamentos de la explicación de los fenómenos de la *producción de mercancías*. Sin embargo, incluso actualmente, encontramos en nuestro tipo de producción restos de otros tipos anteriores. Entre los campesinos, por ejemplo, todavía se producen en gran escala alimentos y también algunos instrumentos y prendas de vestir para exclusivo uso personal y no para venderlos como mercancías. Sí en tales circunstancias aparecen fenómenos que contradicen la teoría del valor, éstos naturalmente no demuestran su inexactitud.

Sobre todo, como ya dijimos, no hay que dejarse cegar por el carácter fetichista de la mercancía y considerar como propiedades naturales las relaciones sociales que se expresa en el objeto-mercancía. Teniendo siempre presente que la producción de mercancías es un tipo de producción social, en el que las diversas empresas económicas trabajan unas para las otras, aun cuando no colaboran directamente y que el valor de las mercancías no representan una relación de objetos, sino una recíproca relación de *hombres* oculta bajo una apariencia material, se comprenderá también cómo hay que interpretar aquella frase de Marx en que se fundamentan todas las investigaciones de *El Capital*:

“La magnitud del valor de un objeto útil es, pues, solamente la cantidad de trabajo o el tiempo de trabajo socialmente necesario para producirlo”. (I, 23).

3 El valor de cambio

El valor de una mercancía se determina por el tiempo de trabajo socialmente necesario para su producción. Pero su magnitud no se expresa según esos términos. No decimos:

“Este traje vale cuarenta horas de trabajo”.

Sino:

“Vale 20 varas de tela ó 10 gramos de oro”.

El traje, considerado en sí mismo, aún no es una mercancía; recién se convierte en tal cuando se lo quiere cambiar. Por eso también el valor de una mercancía recién se revela al compararla con la que se la desee cambiar. Es verdad que la magnitud de valor de una mercancía se *determina* por la cantidad de trabajo socialmente necesario para su producción; pero este trabajo se expresa por la relación con el valor o los valores de una o más mercancías, es decir por su *relación de cambio*. Sin embargo la economía burguesa acepta a menudo que es la relación de cambio la que determina la magnitud del valor.

Un ejemplo pondrá en evidencia lo absurdo de esta concepción. Tenemos un pilón de azúcar. Conocemos su peso de antemano, pero sólo puedo expresarlo comparándolo con el peso de otro cuerpo, del *hierro*, por ejemplo. Coloco el pilón de azúcar en uno de los platillos de una balanza y en el otro un número correspondiente de trozos de hierro, cada uno de un determinado peso, que llamamos, por ejemplo, libra. El número de los trozos de hierro nos dará el peso del azúcar; pero sería estúpido creer que el azúcar pesa, por ejemplo, diez libras porque yo he colocado diez pesas de una libra en el otro platillo. Más bien tuve que poner esas diez pesas en el platillo precisamente porque el azúcar pesa diez libras. Resulta así claro el contenido de dicha relación. Lo mismo sucede con la *magnitud* del valor y la *forma* del valor.

La expresión de que nos servimos para enunciar el peso de un cuerpo ofrece cierta semejanza con la expresión de valor de una mercancía, es decir, la forma en que expresamos su magnitud de valor. En sentido estricto, decir que un pilón de azúcar pesa diez libras significa que un pilón de azúcar pesa igual que diez trozos de hierro determinados; del mismo modo podemos decir que un traje es equivalente a 20 varas de tela, por ejemplo.

No podríamos colocar al hierro y al azúcar en cierta relación como cuerpos, si no tuvieran una propiedad natural común: el peso; del mismo modo como no podríamos relacionar como mercancías al hierro y a la tela si no tuvieran una propiedad social común: la de ser, en general, productos del trabajo humano, es decir valores.

En la ecuación: un pilón de azúcar pesa igual que diez libras de hierro, el hierro y el azúcar desempeñan dos funciones distintas: un pilón de azúcar tiene igual peso que diez libras de hierro. El azúcar se presenta como azúcar, pero no el hierro como hierro, sino como encarnación del peso, como su forma de expresión. En esta ecuación no prescindimos de las propiedades físicas del azúcar, pero sí de las del hierro.

Un fenómeno análogo nos ofrece la ecuación:

$$1 \text{ traje} = 20 \text{ varas de tela.}$$

Ambas, el traje y la tela, son mercancías, es decir valores de uso y valores. Pero, en la *forma del valor*, en la *relación de cambio* sólo el traje se presenta como valor de uso; la tela, en cambio, como forma de expresión del valor.

No estoy obligado a pesar el azúcar con pesas de hierro; puedo hacerlo también con otras que sean de metal o plomo. Del mismo modo tampoco necesito expresar en tela el valor del traje, sino que puedo hacerlo también en cualquier otra mercancía. En la ecuación:

$$1 \text{ traje} = 20 \text{ varas de tela,}$$

prescindo por entero de la *forma natural* de la tela; como ya dijimos, ésta funciona en la ecuación sólo como *valor*, como materialización del trabajo humano en general.

La tela se convierte en la forma de expresión del valor del traje, en contraposición al aspecto material del mismo. La oposición de valor de uso y valor de mercancía, inmanente en el traje, igual que en cualquier otra mercancía, se refleja aquí en la expresión de valor, dentro de la cual su forma material como traje vale sólo en su aspecto de *valor de uso*, y la forma material de la mercancía tela sólo en su aspecto de valor de mercancía, es decir como forma del *valor*.

Sin embargo no es indiferente el valor de uso de la mercancía con la que se expresa el valor de la otra mercancía. Marx la llama el *equivalente* [*Aequus* (latín) - igual, valere - valer, tener valor]. Ambas mercancías deben ser distintos valores de uso. La ecuación:

$$1 \text{ traje} = 1 \text{ traje,}$$

no tendría sentido.

El valor del traje puedo expresarlo no sólo en tela sino en cualquier otra mercancía distinta de ella. Puedo también invertir el orden de la ecuación y expresar en trajes, como en cualquier otra mercancía, el valor de la tela.

Puedo establecer por ejemplo la siguiente ecuación:

$$1 \text{ traje} = \begin{array}{l} 20 \text{ varas de tela} \\ 10 \text{ libras de té} \\ 40 \text{ libras de café} \\ 5 \text{ quintales de hierro} \\ 2 \text{ fanegas de trigo,} \\ \text{etc., etc.} \end{array}$$

Pero puedo también invertirla y decir:

$$\begin{array}{l} 20 \text{ varas de tela} \\ 10 \text{ libras de té} \\ 40 \text{ libras de café} \\ 5 \text{ quintales de hierro} \\ \text{fanegas de trigo, etc., etc.} \end{array} = 1 \text{ traje.}$$

Ambas ecuaciones parecen expresar lo mismo; y en el fondo expresan lo mismo, si las considera sólo como ecuaciones *matemáticas* pero como distintas formas de expresión del valor, poseen, sin embargo, un significado lógico e histórico distinto.

En los comienzos de la producción de mercancías los productos se cambiaban sólo de vez en cuando y ocasionalmente.

Este período puede definirse por una ecuación simple del valor, en la que una mercancía entra en determinada relación con otra mercancía única, por ejemplo:

$$1 \text{ martillo de bronce} = 20 \text{ libras de sal}$$

Marx llama a esta forma, la *forma simple o accidental de valor*. Pero cuando un producto del trabajo, por ejemplo el ganado, se cambia, no accidentalmente, sino con regularidad por otros productos del trabajo, la expresión de valor adquiere la forma de la primera de las dos ecuaciones enunciadas más arriba, es decir:

$$1 \text{ vaca} = \begin{array}{l} 2 \text{ sobretodos} \\ 1 \text{ espada} \\ 1 \text{ cinturón,} \end{array}$$

10 sandalias
3 copas
etc., etc.

Esta forma de valor, de la que encontramos todavía ejemplos en Homero, Marx la denomina la *forma total o desarrollada del valor*.

Pero la producción mercantil se desarrolla cada vez más. Aumenta el número de los productos de trabajo fabricados para ser cambiados, es decir, las mercancías, y el cambio, que deviene costumbre, se extiende a un número siempre mayor y variado de mercancías. Ya no es objeto regular de cambio sólo el ganado, sino que lo son también espadas, cinturones, copas, etc., etc. Entre éstos, la mercancía más solicitada, por ejemplo el ganado, servirá con mayor frecuencia para expresar el valor de las otras mercancías, hasta convertirse en la única. Entonces llega el momento en que entra en vigencia la segunda de las fórmulas citadas más arriba, la *forma general del valor*.

Observemos ahora más detenidamente el equivalente de esta ecuación. Como ya vimos, el equivalente se nos presenta como la materialización de trabajo humano en general. Pero en las fórmulas de expresión anteriores este aspecto de una mercancía era sólo casual y transitorio. En la ecuación:

traje = 20 varas de tela,

esta última se nos presenta sólo como manifestación del valor. Pero cuando equiparamos las 20 varas de tela a 1 fanega de trigo o a 1 traje, el trigo o el traje aparecen como materialización de trabajo humano general, mientras la tela figura de nuevo como valor de uso. Otra es la situación en la forma general de valor. En ésta el papel del equivalente está representado por *una única* mercancía; ésta es un equivalente general. Como toda otra mercancía, sigue siendo valor de uso y valor de mercancía. Pero ahora todas las otras mercancías parecen enfrentarse con ella solamente como valores de uso, mientras ella vale cómo la forma *general y única* de expresión del valor, como la materialización *social* universal del trabajo humano en general. Se ha convertido en la mercancía con la que puede cambiarse *directamente* cualquier otra mercancía y que por eso mismo todos aceptan. Por otra parte, todas las mercancías del segundo término pierden la capacidad y la posibilidad de un recíproco cambio directo. Cualquier cambio de dos mercancías puede realizarse por intermedio del *equivalente general*, en el que se reflejan los valores de las demás mercancías.

4 El cambio de mercancías

Para que pueda efectuarse un cambio de mercancías, deben cumplirse dos condiciones previas:

1- Los productos a cambiarse deben ser *valores de uso* para quienes *no los poseen*, y *no ser valores de uso* para sus *propietarios*.

2.- Quienes efectúan el cambio deben reconocerse mutuamente como *propietarios* privados de las mercancías sujetas a cambio.

El *derecho* que crea la propiedad privada es sólo el reflejo de la *voluntad* de las personas que realizan el cambio, voluntad determinada a su vez por las *condiciones económicas*. Los hombres no comenzaron a cambiar mercancías porque se consideraron recíprocamente propietarios privados de los objetos cambiables, sino que comenzaron a considerarse propietarios privados, cuando llegaron a la condición de cambiar mercancías.

La forma más primitiva en que un producto de trabajo pierde su valor de uso para su propietario, es decir la primera forma de la mercancía es la de existir en *exceso*

más allá de las necesidades de su propietario. Estos productos no son producidos de antemano para el cambio, sino para uso personal. Sólo su cambio las convierte en mercancías.

En cuanto al segundo punto, es decir al reconocimiento recíproco que los dueños de los objetos cambiables hacen de su condición de propietarios privados de los mismos, éste es posible sólo donde pueden enfrentarse personas independientes unas de otras.

“Esta relación de mutua extrañeza no existe para los miembros de una comunidad natural, ya se presente bajo la forma de familia patriarcal, de comunidad agraria hindú o de estado incaico, etc., etc. El cambio de mercancías empieza donde termina dicha comunidad, donde comienza su contacto con comunidades *extrañas* o con miembros de comunidades extranjeras. Pero en cuanto los objetos se convierten en mercancías para el exterior, llegan, con el tiempo, a repercutir también en la vida interna de la comunidad y a convertirse en mercaderías también dentro de sus límites.”

En los comienzos del cambio, la magnitud de valor y la forma de valor se hallan muy poco desarrolladas. Al principio la relación de las magnitudes o cantidades en las que se cambian los productos, es casual y muy oscilante. Pero el cambio de los productos se convierte poco a poco en un proceso social regular. Se empiezan a cambiar no sólo los valores de uso personal que exceden las propias necesidades, sino también a producir valores de uso, precisamente con la *finalidad del cambio*. De ese modo la relación en que se cambian se hace siempre más dependiente de las condiciones de producción. La *magnitud de valor* de una mercancía comienza a ser una magnitud determinada por el tiempo de trabajo necesario para su producción.

Pero apenas los productos del trabajo se fabrican con la finalidad del cambio, comienza a revelarse evidentemente la contradicción de valor de uso y valor, inmanente a la naturaleza de la mercancía.

Esta contradicción inmanente a toda mercancía, halla, como ya vimos, su expresión en la forma de valor. En la expresión:

20 varas de tela = 1 traje,

la tela misma nos dice que es valor de uso (tela y valor, igual a 1 traje). Sin embargo, en esa forma simple de valor es todavía bastante difícil fijar esta contradicción, ya que la mercancía que representa aquí el equivalente, la cristalización de trabajo humano en general, adopta este papel sólo pasajeramente. En la forma desarrollada de valor la contradicción adquiere mayor evidencia, ya que ahora son varias las mercancías que sirven y pueden servir de equivalentes, porque poseen algo en común: la propiedad de ser productos de trabajo o valores.

Pero cuanto más se desarrolla el cambio de las mercancías, cuanto mayor es el número de productos del trabajo que se convierten en mercancía, tanto más necesario se hace un equivalente *general*. En los comienzos del cambio cada uno cambia lo que no necesita directamente por lo que necesita. Esto resulta siempre más difícil, a medida que la producción de mercancías se convierte en una forma general de producción social. Supongamos por ejemplo que la producción haya llegado a un punto de desarrollo en que las ocupaciones de sastre, panadero, carnicero y carpintero sean ya oficios independientes. El sastre vende un traje al carpintero. Para el sastre el traje no es un valor de uso; para el carpintero sí lo es. Pero el sastre no necesita el trabajo del carpintero. Posee ya bastantes muebles. Las sillas y mesas no son valores de uso para el carpintero, pero tampoco lo son para el sastre. Por otra parte, el sastre necesita pan del panadero y carne del carnicero, pues pasaron los tiempos en que horneaba en casa y criaba cerdos. La carne y el pan que el sastre necesita no son valores de uso para el panadero y el carpintero, pero el panadero y el carpintero no necesitan por el momento

ningún traje. El sastre se encuentra así en peligro de pasar hambre, pese a haber hallado un cliente para su traje. Lo que necesita es una mercancía que sirva de equivalente general, una mercancía que, como materialización directa del *valor*, posea de antemano valor de uso para todos.

La evolución que hizo sentir la necesidad de este equivalente fue también causa de su origen. Apenas varios propietarios de mercancías cambiaron más de un artículo, se hizo necesario hallar para todas las mercancías una mercancía común considerada como valor que sirviera de equivalente.

Al principio una mercancía asumía sólo por casualidad y momentáneamente ese papel. Pero apenas se advirtieron las ventajas de que una determinada mercancía sirviera de equivalente general, la coincidencia del equivalente con esa mercancía se hizo siempre más constante. Fueron circunstancias de orden muy variado las que determinaron qué mercancía asumiría definitivamente la función de equivalente. Pero finalmente fueron los *metales nobles* los que conquistaron el monopolio de servir de equivalente general y se convirtieron en *dinero*. Quizás se deba esto en parte al hecho de que las joyas y los adornos fueron desde siempre artículos de cambio muy importantes; pero el motivo decisivo fue dado por las propiedades naturales del oro y de la plata que corresponden a las funciones sociales que debe desempeñar un equivalente universal. Sólo señalaremos aquí que los metales nobles conservan siempre la misma calidad y no se modifican ni en el aire ni en el agua, es decir que son prácticamente incorruptibles y que pueden ser divididos y recompuestos a voluntad. Por eso son apropiados para servir de materialización del trabajo humano indiferenciado en general, para representar magnitudes de valores cuyas diferencias no son esenciales cualitativas sino solamente numéricas cuantitativas.

El oro y la plata pudieron conquistar el monopolio como equivalente general sólo porque se enfrentaron como *mercancías* con otras mercancías. Pudieron convertirse en *dinero* porque eran *mercancías*. El dinero no es la invención de uno o más hombres, ni tampoco un simple símbolo de valor. El valor del dinero y sus funciones sociales especiales no se deben a una decisión arbitraria. Los metales nobles se convirtieron en dinero-mercancía por el papel que asumieron como mercancías en el proceso del cambio.

Capítulo Segundo. El dinero

1 El precio

La primera función del dinero consiste en ser *medida de valor*, en ofrecer al mundo de las mercancías el material con que se expresa su valor.

No es el dinero el que convierte en homogéneas a las mercancías y hace posible su mutua comparación; sólo porque como *valores* son cristalización de trabajo humano, o sea porque ya de por sí son homogéneas, pueden ser medidas con la misma determinada mercancía que ellas transforman así en su *medida de valor común o dinero*. El dinero como *medida de valor* es la forma necesaria de expresión de la medida de valor incorporada en las mercancías, es decir del *tiempo de trabajo*.⁵

⁵ A propósito de esta exposición Marx hace una interesante observación acerca de una utopía que aún hoy ocupa la fantasía de muchos cerebros:

La expresión de valor de una mercancía en la mercancía dinero es su forma monetaria o su precio. Por ejemplo:

1 traje = 10 gramos de oro

El precio de la mercancía es algo enteramente distinto de sus propiedades naturales. No se revela ni a la vista ni al tacto. El poseedor de las mercancías debe comunicarlo a los compradores. Para expresar en oro el valor de una mercancía es decir para *determinar* su precio no es necesario disponer de dinero efectivo. El sastre no necesita tener oro en los bolsillos para poder expresar que el precio del traje que ofrece en venta, es de 10 gramos oro. Es decir que el dinero como medida de valor se utiliza sólo como *dinero imaginado, representado*.

Con todo, el *precio* depende sólo de la mercancía oro real. Prescindiendo de todas las circunstancias secundarias perturbadoras, podemos afirmar que el sastre no puede establecer un precio de 10 gramos oro para su traje, si en esta cantidad de oro no se halla incorporada la misma cantidad de trabajo socialmente necesario en el traje. Y si el sastre no expresa en oro el valor de su traje, sino en plata o en cobre, también la expresión del precio cambiará.

Donde dos mercancías distintas funcionan como medidas de valor, por ejemplo, oro y plata, todas las mercancías, poseen en consecuencia dos distintas expresiones de precio, precio oro y precio plata. Cualquier cambio en la relación del valor del oro con la plata provoca perturbaciones en los precios. En realidad, un doble sistema de medida de valor no tiene sentido y contradice la función del dinero como medida de valor. Siempre que se intentó establecer legalmente dos mercancías como medidas de valor, en el fondo fue siempre *una sola* la que actuaba como medida de valor.

Todavía en varios países el oro y la plata poseen vigencia legal como medidas de valor. Pero la experiencia ha llevado siempre *ad absurdum* estas disposiciones legales. Como toda mercancía también el oro y la plata están expuestos a oscilaciones continuas en su valor; si la ley establece su igualdad, es decir si se puede pagar a voluntad con uno de los dos metales, entonces se pagará con aquel cuyo valor baje, y se venderá el metal cuyo valor *suba*, allí donde se pueda vender con más ventaja en el extranjero. En los países donde domina el sistema monetario doble, el llamado bimetalismo, en realidad es siempre una sola de las mercancías dinero la que actúa como medida de valor, y precisamente aquella cuyo valor baja; el precio de la otra, cuyo valor sube, se mide, como el de cualquier otra mercancía, con el metal supervalorado, es decir que no funciona como *medida de valor*, sino como *mercancía*. Cuanto mayores son las

“La pregunta [dice Marx] de porqué el dinero no representa directamente el tiempo de trabajo, es decir de porqué un billete de banco no representa las horas de trabajo, se reduce a la pregunta de por qué en la producción mercantil los productos del trabajo deben figurar como mercancías, siendo que la idea de mercancía implica su desdoblamiento en mercancía y mercancía-dinero. O a la pregunta de por qué el trabajo privado no puede ser considerado directamente trabajo social, es decir precisamente lo contrario de aquél. Ya me explayé en otra parte detenidamente acerca del superficial utopismo que implica un “dinero-trabajo” en el sistema de producción de mercancías” (*Crítica de la economía política*, 1859, página 61 y siguientes. Este pasaje se halla reproducido en el suplemento de la edición alemana de la *Miseria de la Filosofía* de Marx, 2ª edición, Stuttgart 1892, página 165). Aquí agregaremos solamente que el “dinero-trabajo” de Owen, por ejemplo, no es más “dinero” que un billete de teatro. Owen presupone un trabajo directamente socializado, una forma de producción diametralmente opuesta a la producción de mercancías. El certificado de trabajo es sólo una constancia de la participación individual del productor en el trabajo común y de su derecho individual a una determinada parte del producto común destinado al consumo. Si Owen hubiera considerado la producción de mercancías no habría podido eludir las condiciones propias de ese modo de producción.

fluctuaciones del valor relativo del oro y de la plata, tanto más evidente es el absurdo del bimetalismo.⁶

En *El Capital*, por motivos de sencillez, Marx presupone como única mercancía-dinero el oro. Y en efecto el oro se está convirtiendo en realidad en la mercancía-dinero de la actual producción capitalista⁷.

En el precio las mercancías están representadas como una determinada cantidad de oro. Naturalmente es necesario poder medir también las distintas cantidades de oro que expresan los distintos precios, es decir establecer una *medida de los precios*. La medida natural de los metales es su *peso*. Por eso los nombres de los pesos de los metales, libra, libra inglesa, talento, etc., han sido también los nombres originarios de las unidades del sistema de medida de los precios.

Al lado de su función como medida de los valores encontramos aquí una segunda función del dinero: la de *medida de los precios*. Como medida de valor el dinero transforma los valores de las mercancías en determinadas cantidades de oro imaginarias. Como medidas de los precios, mide las distintas cantidades de oro con arreglo a una determinada cantidad de oro, que se acepta como unidad, por ejemplo, una libra de oro.

La diferencia entre medida de valores y medida de precios resulta más clara si observamos su distinta reacción frente a un cambio de valor.

Admitamos por ejemplo que la unidad de la *medida de los precios* sean 10 gramos de oro. Cualquiera que sea el valor del oro, 20 gramos de oro valdrán siempre el doble de 10 gramos. Es decir que el alza y baja del valor del oro no influye en la medida de los precios.

Tomemos ahora el oro como *medida de los valores*. Supongamos que un traje sea igual a 10 gramos de oro. Pero el valor del oro cambia; ahora en el mismo tiempo de trabajo socialmente necesario se produce una cantidad de oro doble de la anterior. Sin embargo, en la productividad del trabajo del sastre no se ha producido cambio alguno. ¿Qué ocurre entonces? El precio del traje se eleva ahora a 20 gramos de oro. Es decir que en su función de medida de los valores el cambio de valor del oro se exterioriza de modo sensible.

La unidad de medida de los precios puede ser fijada arbitrariamente como, por ejemplo, las medidas de longitud. Por otra parte, esta medida necesita validez universal. Convencional al principio y luego determinada por las divisiones corrientes del peso es regulada finalmente por la *ley*. Las distintas partes de peso de los metales nobles reciben

⁶ El hecho de que los agricultores alemanes exijan precisamente ahora, cuando las oscilaciones del valor del oro y de la plata son tan fuertes, la implantación del sistema monetario doble, demuestra sólo su ignorancia, cuando no algo peor. Casi todos los estados cuyas finanzas no están en quiebra han pasado al sistema monetario oro o se disponen a hacerlo. En los Estados Unidos sólo la influencia de los dueños de las minas de plata conserva todavía nominalmente el sistema monetario doble. Es de esperar, en consecuencia, una ulterior baja del precio de la plata; y cuando aquellos estados en los que los partidarios de la plata logran impedir o postergar la introducción del sistema oro se verán obligados a establecer el patrón oro, tendrán que pagar el oro a un precio más elevado y vender la plata a uno más bajo del que sería posible ahora. La mayor ventaja de la conversión de Alemania al sistema monetario doble la conseguirían quienes, habiendo contraído deudas durante el sistema oro, pudieran pagarlas luego en plata. La mayor parte de estas deudas a largos plazos son deudas hipotecarias. De ahí el interés de los agricultores.

⁷ Considérense las reservas de dinero (monedas y barras) en metales nobles de los países donde impera el tipo de producción moderno:

	<i>Oro</i>	<i>Plata</i>
1831	2.232.000.000 de marcos	8.280.000.000 de marcos
1880	13.170.000.000 de marcos	8.406.000.000 de marcos

Como se ve el oro es la mercancía dinero preponderante.

nombres oficiales, distintos de su peso. No decimos 1/70 libra oro, sino moneda de veinte marcos. Los precios no se expresan más en peso oro, sino por las *denominaciones numéricas* legalmente válidas del sistema de medida áureo.

El *precio* es la expresión monetaria de la magnitud de valor de la mercancía. Pero al mismo tiempo es la expresión de la relación de cambio de la mercancía con la mercancía-dinero, es decir con el oro. El valor de una mercancía no puede manifestarse nunca aislado, en sí mismo, sino siempre en relación de cambio con otra mercancía. Esta relación no es influida sólo por la magnitud del valor, sino también por otras circunstancias. Con ello surge la posibilidad de una discordancia entre el *precio* y el *valor*.

Cuando el sastre afirma que el precio de su traje es igual a 10 gramos de oro o, usando su denominación numérica, a 30 marcos, quiere expresar que en cualquier momento entregaría su traje por 10 gramos de oro. Pero se apresuraría si dijera que cualquiera le daría enseguida 10 gramos de oro por su traje. Sin duda la conversión del traje en oro es indispensable para que cumpla aquel su finalidad de mercancía. La mercancía suspira por el dinero; los precios son ardientes miradas de amor que dirige al brillante galán. Pero en el mercado de las mercancías las cosas no ocurren como en las novelas. Ellos no siempre se conquistan. Más de una mercancía es “abandonada” por el oro y tiene que seguir en la tienda una infeliz existencia.

Observemos ahora más de cerca las aventuras de la mercancía en su relación con el oro.

2 Compra y venta

Acompañemos ahora al mercado a nuestro viejo conocido el sastre. Cambia por treinta marcos el traje que ha cosido. Por esta suma compra un pequeño barril de vino. Tenemos dos transformaciones opuestas. Primero la transformación de la mercancía en dinero; luego la nueva transformación del dinero en mercancía. Pero al final del proceso la mercancía es distinta que al principio. La primera mercancía no era valor de uso para su propietario, la segunda en cambio sí es valor de uso para el sastre. Para él la utilidad de la primera consistía en su carácter de *valor, de producto de trabajo humano en general*; en su posibilidad de cambio con otro producto del trabajo humano en general, el oro. En cambio, la utilidad de la otra mercancía, el vino, estriba en sus propiedades *naturales*, no como producto de trabajo humano en general, sino como una *determinada* forma del trabajo, el del viñador, etc.

La fórmula de la circulación simple de las mercancías dice: mercancía – dinero - mercancía; es decir, vender para comprar.

Como se sabe, de las dos transformaciones, mercancía - dinero y dinero - mercancía, la primera es la más difícil de realizar. Comprar, teniendo dinero, no ofrece dificultades. Pero sí vender para conseguir dinero. Bajo el dominio de la producción de mercancías, todo poseedor de mercancías necesita dinero; cuanto más avanzada es la división social del trabajo, tanto más unilateral se torna el suyo y se multiplican sus necesidades.

Para la feliz realización del “salto mortal de la mercancía”, de su transformación en dinero, es necesario ante todo que ésta sea un *valor de uso, que satisfaga una necesidad*. Dada esta condición y realizada su transformación en dinero, es cuando surge la pregunta: ¿en cuánto dinero se convierte?

Por el momento esta cuestión no nos atañe. Su respuesta pertenece a la investigación de las leyes de los precios. Lo que aquí nos interesa es la fórmula

mercancía - dinero, sin preocuparnos si dicha transformación se realiza por debajo o por encima de su magnitud de valor.

El sastre se ha librado de su traje y ha recibido en cambio el dinero correspondiente. Supongamos que lo haya vendido a un campesino. El mismo acto que es *venta* para el sastre, es *compra*, para el campesino. Toda venta es una compra recíprocamente. ¿Pero de dónde saca el campesino su dinero? Lo ha recibido a cambio de trigo. Si seguimos el camino que ha recorrido la mercancía - dinero, el oro desde su fuente de producción, el yacimiento aurífero, pasando de un poseedor de mercancías a otro, vemos que todo cambio de propietario ha sido siempre el resultado de una ventad.

Como hemos visto, la transformación traje - dinero no es el eslabón de una, sino de dos series de transformaciones: una reza: traje - dinero - vino. La otra: trigo - dinero - traje. El comienzo de la serie de transformaciones de una mercancía es a la vez el fin de la serie de transformaciones de otra mercancía. Y recíprocamente.

Supongamos que por los 30 marcos recibidos por su vino, el viticultor compre una vasija y carbón. En este caso la transformación dinero - vino es el último eslabón de la serie traje - dinero - vino, y el primero de dos otras series, vino - dinero - carbón y vino - dinero - vasija.

Cada una de estas series de transformaciones constituyen un círculo: mercancía - dinero - mercancía. Empieza y termina con la forma mercancía. Pero cada círculo de una mercancía se cruza con los círculos de otras mercancías. El conjunto del movimiento de estos infinitos círculos que se entrecruzan forma la circulación de las mercancías.

La circulación de las mercancías es esencialmente distinta del cambio directo de los productos o del simple trueque que se originó por el incremento de las fuerzas productivas más allá de los límites del comunismo primitiva. Por el trueque de los productos, el sistema de trabajo social excedió los límites de la colectividad. Dio origen a que distintas comunidades y los miembros de distintas colectividades trabajaran unos para otros. Pero el simple trueque de los productos resultó a su vez un obstáculo, cuando las fuerzas productivas se desarrollaron aún más y fue superado por la circulación de las mercancías.

El simple trueque exige que yo le acepte sus productos al comprador de los míos. Este obstáculo queda eliminado en la circulación de las mercancías. Sin duda toda venta es una compra; el traje no puede ser vendido por el sastre, sin que lo compre otro, por ejemplo, el agricultor. Pero, en primer lugar no es necesario que el sastre vuelva a comprar inmediatamente. Puede guardar el dinero en el armario y esperar hasta que tenga ganas de comprar algo. Y en segundo lugar no está obligado ni ahora ni más tarde a comprarle algo al *agricultor* que le compró el traje, o a comprar en el mismo mercado donde vendió. Es decir, que con la circulación de las mercancías quedan abolidas las limitaciones temporales, locales e individuales del trueque de los productos.

Existe todavía otra diferencia entre el comercio de trueque y la circulación de las mercancías. El cambio simple de los productos no es más que la enajenación de su excedente y deja en un primer momento intactas las formas de producción del comunismo primitivo, formas de producción sometidas al control directo de los interesados.

En cambio, por el desarrollo de la circulación de las mercancías, las condiciones de producción se hacen cada vez más complicadas, complejas e incontrolables. Los productores individuales se independizan siempre más, pero dependen en mayor grado de relaciones sociales menos controlables que en el comunismo primitivo. Las fuerzas naturales ciegas, que impedidas en su acción o perturbadas en su equilibrio se hacen sentir en forma de catástrofes, similares a las tormentas y los terremotos.

Y realmente con la circulación de las mercancías surgen ya los gérmenes de tales catástrofes. La posibilidad que tal circulación ofrece de vender sin tener que volver a comprar enseguida, lleva en sí la *posibilidad de estancamientos, de crisis*. Pero las fuerzas productivas deben desarrollarse más allá de los límites de la simple circulación de mercancías antes de que esta posibilidad se convierta *en realidad*.

3 El curso del dinero

Recordemos los movimientos de las mercancías que hemos seguido en el último párrafo: trigo - dinero - traje - dinero - vino - dinero - carbón, etc. El desarrollo de estos movimientos imprime su dinámica también al dinero; pero éste no actúa en círculo como el de la mercancía. El dinero que partió del agricultor se aleja siempre más de él.

“La forma del movimiento transmitida al dinero directamente por circulación de las mercancías, es por lo tanto su alejamiento constante del punto de partida, es su trayectoria de una a otra mano de los poseedores de mercancías; y esto es lo que se llama *curso del dinero*.”

El curso del dinero es la *consecuencia* de la circulación de las mercancías y no como a menudo se opina *su causa*. En el punto a que hemos llegado en nuestra investigación de la circulación simple de mercancías, en que aún no existe el comercio profesional ni la reventa, la mercancía como valor de uso sale de la circulación ya en su primer movimiento, para perderse en el consumo y un nuevo valor de uso, pero de igual valor ocupa su lugar en el círculo. En la forma trigo - dinero - traje, el trigo desaparece de la circulación inmediatamente después de la primera transformación: trigo - dinero y un valor, pero valor de uso distinto vuelve al vendedor del trigo: dinero - traje. Pero el dinero como medio de circulación no sale de la circulación, sino que se mueve constantemente dentro de su dominio.

Surge ahora la cuestión acerca de la cantidad de dinero que exige la circulación de mercancías.

Ya sabemos que cualquier mercancía puede ser igualada a una determinada cantidad de dinero, es decir que se puede establecer su precio antes de su contacto con el dinero efectivo. Es decir, que suponiendo fijado el valor del oro, el precio exigido para cada mercancía en particular y la suma de los precios de las mercancías, está ya determinado de antemano. La suma de los precios de las mercancías es una determinada suma de oro imaginaria. Para que las mercancías circulen debe ser posible transformar en una suma efectiva esa suma de oro imaginaria; es decir que la masa de oro circulante es determinada por la suma de los precios de las mercancías circulantes. (Hay que tener presente que todavía nos hallamos en el campo de la circulación simple de las mercancías, donde aún son desconocidos los créditos, la cancelación de los pagos, etc). Esta suma de los precios, en caso de no sufrir variaciones los precios, oscila en proporción con la masa de las mercancías circulantes y en caso de permanecer igual la masa de las mercancías, la oscilación de dicha suma es proporcional a la variación de los precios. Es indiferente que esta fluctuación de los precios sea provocada por una fluctuación en los precios del mercado o por un cambio en el valor del oro o de las mercancías y es también indiferente si esta fluctuación de los precios atañe a todas o sólo a algunas mercancías.

Pero las ventas de las mercancías no siempre son independientes ni se realizan todas al mismo tiempo.

Volvamos a nuestro ejemplo anterior. Tenemos la serie de transformaciones: 5 hectolitros de trigo - 30 marcos - 1 traje 30 marcos - 40 litros de vino - 30 marcos - 20

quintales de carbón - 30 marcos. La suma de los precios de estas mercancías importa 120 marcos; pero para la realización de las 4 ventas bastan 30 marcos, que cambian cuatro veces su lugar, es decir cumplen cuatro movimientos sucesivos. Suponiendo que estas ventas se hayan realizado todas durante el mismo día, tendremos como masa del dinero actuante, como masa del medio de circulación en un determinado campo de circulación, precios durante un día $120 = 30$ marcos, o en general: *suma de los precios de las mercancías* = masa del dinero, número de traspasos de las piezas de moneda del mismo nombre, actuante como medio de circulación durante un determinado período de tiempo.

El tiempo de circulación de las distintas monedas en un país es naturalmente distinto; unas permanecen años y años en un armario, otras cumplen quizás treinta movimientos en un mismo día. Sin embargo, su velocidad *media* de circulación es siempre una magnitud determinada.

La velocidad del curso del dinero es determinada por la velocidad de la circulación de las mercancías. Cuanto más rápidamente las mercancías desaparecen de la circulación para ser consumidas y cuanto más rápidamente son sustituidas por nuevas mercancías, tanto mayor es la velocidad de la circulación del dinero. Cuanto más lenta es la circulación de las mercancías, tanto más lenta es también la del dinero y menos dinero se llega a ver. Entonces, la gente cuyo poder de observación es superficial, cree que hay pocas existencias de dinero y que es la falta de dinero la que provoca el estancamiento de la circulación. Este caso es posible, pero hoy en día casi nunca ocurre por períodos largos.

4 La moneda, el papel moneda

Naturalmente era muy molesto para el tráfico tener que verificar en cada venta y compra la graduación y el peso la pieza de metal - dinero que se quería cambiar. Esta dificultad podía eliminarse si una autoridad universalmente reconocida garantizaba el peso y la graduación exacta de toda pieza de metal. Así fue como el estado fabricó con las barras de metal *monedas de metal*.

El *aspecto monetario* del dinero, su forma moneda se origina en su *función de medio de circulación*. Pero apenas el dinero adquirió la forma de moneda, ésta recibió en el proceso de la circulación una existencia autónoma, independiente de su contenido monetario. La garantía del estado de que un signo monetario contiene cierta cantidad de oro o es equivalente a ella, basta pronto, bajo determinadas circunstancias, para que este signo monetario valga como medio de circulación igual que la cantidad de oro efectivo correspondiente.

La sola circulación de las monedas provoca ya este fenómeno. Al circular, una moneda se gasta y su contenido real se aleja siempre más del nominal. Una pieza vieja es más liviana que una recién salida del cuño; sin embargo, en determinadas circunstancias ambas pueden representar los mismos valores como medio de circulación.

La diferencia entre el contenido real y el nominal se nos revela aún más aguda en la moneda de vellón. A menudo el primer dinero fue de metales inferiores, por ejemplo el cobre, que fue luego desplazado por metales nobles. El cobre, y después de la introducción del patrón oro también la plata, dejaron de ser medidas de valor, pero las monedas de cobre y de plata siguieron actuando como medio de circulación en el tráfico menor. Las monedas de cobre y plata correspondían ahora a determinadas fracciones de peso del oro; el valor que ellas representaban variaba en la misma proporción que al

sufrir la influencia de las fluctuaciones del valor del cobre y de la plata. Es claro que en estas condiciones su contenido metálico no influye en su función de moneda, ya que el estado puede establecer arbitrariamente qué cantidad de oro representa una moneda de cobre o de plata. Desde este instante la moneda metálica reducida a un signo metálico pudo ser reemplazada por un billete papel. Pudo establecerse legalmente la equivalencia de un billete de papel sin valor con una determinada cantidad de oro.

Así surgió al *papel moneda del estado*, que no hay que confundir con el efecto de comercio que representa dinero - crédito que nació de otra función del dinero.

El papel moneda puede sustituir a la moneda oro sólo como medio de circulación, en cuanto representa determinadas cantidades de oro, pero no como medida de valor. Para el papel moneda como medio de circulación valen las mismas leyes que para la moneda metálica cuyo lugar ocupa. El papel moneda no puede sustituir nunca una cantidad de oro mayor de la que puede ser absorbida por la circulación de mercancías. Si la circulación de mercancías de un país necesita 100 millones de marcos oro y el estado pone en circulación 200 millones de marcos papel, la consecuencia será que con dos billetes de veinte marcos, por ejemplo, sólo podrá comprarse lo que podría adquirirse con una pieza de oro de veinte marcos. En este caso los precios expresados en papel moneda se elevan al doble de los precios expresados en oro. El papel moneda se desvaloriza por un excedente de su emisión. Esto sucede actualmente en Rusia, donde el papel moneda del estado emitido en exceso se halla desde más de 30 años por debajo del valor metálico que debería representar. El mejor ejemplo para tales desvalorizaciones del papel moneda como consecuencia de su emisión desmedida, lo ofrece la revolución francesa, que puso en circulación, durante siete años (1790 hasta marzo de 1797), más de 45.581 millones de francos y que motivó la cabal pérdida de su valor.

5 Otras funciones del dinero

Hemos seguido el nacimiento de la circulación simple de las mercancías y vimos que con ésta se desarrollaron también las funciones del dinero como *medida de valor o como medio de circulación*. Sin embargo el dinero no se limita a estas funciones. La misma circulación de las mercancías provoca la necesidad y la codicia de adquirir y acumular la mercancía - dinero, el oro.

Las características del dinero corresponden a las características de la producción mercantil: así como ésta es una forma de producción social realizada por productores privados independientes, así también el dinero es un poder social que no pertenece a la sociedad, sino que puede ser *propiedad privada* de cualquiera. Cuanto mayor es la suma de dinero de la que se dispone, tanto mayor es también el poder social, los bienes, los placeres y los productos del trabajo de otros, de que se dispone. El oro lo puede todo, es la única mercancía útil para cualquiera y que cualquiera acepta. Así, con la circulación de las mercancías surge y aumenta la codicia por el oro.

Y en realidad en la producción mercantil, la mercancía de oro se convierte no sólo en una pasión, sino también en una *necesidad*.

Cuanto mayor es el número de productos que se convierten en mercancías, cuanto menos se produce para uso personal, tanto más necesario se hace poseer dinero para poder vivir. Debo comprar continuamente y para poder comprar, debo haber vendido; pero la producción de las mercancías, que yo vendo, necesita mucho tiempo y su venta depende de la casualidad.

Para mantener en movimiento la producción de mercancías, para poder vivir durante su fabricación, tengo que poseer una reserva de dinero. Esta se hace también necesaria para eliminar estancamientos eventuales en la circulación. Vimos más arriba que la cantidad de dinero circulante depende de los precios de las mercancías, de su cantidad y de la velocidad de su circulación. Cada uno de estos factores varía constantemente; de ahí las continuas fluctuaciones en la masa de dinero circulante. ¿De dónde viene el dinero necesario y adonde afluye el dinero superfluo?

En los lugares más distintos del globo se atesora dinero en forma de depósitos, que ora reciben, ora ceden dinero, equilibrando así las perturbaciones en el proceso de la circulación.

En los comienzos de la circulación de mercancías se realiza siempre el cambio directo de dos mercancías, al igual que trueque simple, pero con la diferencia de que una de las mercancías es siempre el equivalente general, la *mercancía - dinero*. Pero con el desarrollo de la circulación de mercancías, surgen circunstancias por las que la venta de una mercancía se aleja en el tiempo del momento de hacer efectivo la suma de dinero correspondiente a su precio. Se producen condiciones que inducen a pagar una mercancía antes de recibirla o también a pagarla más tarde, lo que ocurre con mayor frecuencia. Aclaremos esto con un ejemplo. Tomemos a un tejedor de seda italiano del siglo XIII. Compra en la vecindad la seda que trabaja. Pero los géneros que teje van a Alemania; hasta que llegan a su destino y son vendidos y el importe vuelve a Italia, transcurren de 3 a 4 meses. El tejedor ha terminado un género de seda; también su vecino, el hilador, ha hilado cierta cantidad de seda. El hilador vende inmediatamente su mercancía al tejedor; éste recibe el producto de la venta de su mercancía recién después de cuatro meses. ¿Qué sucede? El tejedor compra la seda, pero la paga recién después de cuatro meses. Comprador y vendedor adquieren ahora otro aspecto. *El vendedor se convierte en acreedor y el comprador en deudor*. Pero también el dinero adquiere una nueva función. En este caso no es medio de circulación de mercancías sino que cierra automáticamente su circulación. En esta función no es medio de circulación, sino *medio de pago*, un medio para cumplir un compromiso contraído para la entrega de una suma de valores.

Esta clase de compromiso, sin embargo, no debe surgir obligatoriamente del proceso de circulación de mercancías. Cuanto más evoluciona la producción de mercancías, tanto mayor es el ansia de transformar las entregas de ciertos valores de uso en entregas de dinero que constituyen la forma general del valor. Las entregas en especies al estado se transforman en impuestos en dinero, los pagos en especie a los empleados, en sueldos, en dinero, etc., etc. La función del dinero como medio de pago, trasciende los límites de la circulación de mercancías.

Volvamos a nuestro tejedor de seda. Compra seda al hilador sin poderla pagar en el acto. Pero en asuntos de dinero no existe la amistad. El hilador piensa: una constancia escrita es una constancia segura.

Por ello pide al tejedor una promesa escrita en la que éste se obliga a pagar dentro de cuatro meses una suma de dinero equivalente al precio de la seda vendida. Pero también el hilador tiene que efectuar pagos, antes de que transcurran los cuatro meses; como no posee dinero efectivo, paga con la promesa escrita del tejedor. Es decir que *este documento actúa ahora como dinero*; nace así una nueva forma de papel moneda, el *crédito - dinero*, pagaré, cheque, etc. Aún puede producirse otro caso: el tejedor ha comprado al hilador hilado de seda por valor de 5 florines. Este compró a un joyero un brazalete para su mujer por valor de 6 florines. Al mismo tiempo el joyero compró al tejedor géneros de seda por 4 florines. La fecha de vencimiento de estos pagos es la misma. Los tres, el hilador, el tejedor y el joyero, se reúnen. El primero debe

pagarle al último 6 florines, y al mismo tiempo recibir 5 florines del tejedor. Paga al joyero 1 florín y le remite al tejedor por el resto. Pero éste debe recibir del joyero 4 florines; por eso le paga sólo uno. Así por recíproca cancelación se han realizado tres pagos por el importe de 15 florines con sólo 2 florines.

Naturalmente, en la realidad el proceso no es tan sencillo como aquí suponemos. Sin embargo los pagos de los vendedores de mercancías se anulan en parte recíprocamente y en medida creciente y proporcional al desarrollo de la circulación de mercancías. La concentración de los pagos en puntos y fechas determinados, da lugar a instituciones y métodos para esta cancelación, como los “viréments” en la ciudad de Lyon durante la Edad Media. Todos conocen las casas de cambio, los “Clearinghouse”, las cámaras de compensación; su finalidad es la misma. Sólo los pagos que no se compensan deben ser efectuados en dinero efectivo.

El sistema de crédito elimina la constitución de tesoros, como forma independiente de enriquecimiento. Con el desarrollo del sistema de créditos, el que desea seguridad para su riqueza, ya no necesita ocultar su dinero en la tierra o en cajones y baúles. Puede prestar su dinero. Por otra parte el sistema de créditos obliga a la formación *temporaria* de tesoros, para reunir las sumas de dinero necesarias para pagar las deudas en la fecha de vencimiento.

Sin embargo no siempre es posible realizar este atesoramiento. Recordemos a nuestro tejedor. Se ha comprometido a pagar dentro de cuatro meses porque espera que hasta esa fecha habrá vendido su mercancía. Supongamos que no encuentre comprador y que por consiguiente no pueda pagar. Pero el hilador cuenta con este pago; confiando en él, se ha comprometido a su vez a otros pagos, quizás con el joyero, y éste a su vez con otros. Como vemos la insolvencia de uno trae consigo la insolvencia de otros y precisamente en grado tanto mayor cuanto más se ha desarrollado el sistema de pagos sucesivos y ramificados y su correspondiente compensación. Admitamos ahora que no *un solo* productor, sino una serie de productores, se hallen en la imposibilidad. (quizás a consecuencia de una superproducción general), de vender sus mercancías. Su insolvencia trae la insolvencia de otros, que ya han vendido sus mercancías. Las letras de pago pierden su valor; todo el mundo exige dinero en efectivo, el equivalente general; se origina una falta general de dinero, una *crisis monetaria*, que en cierto grado de la evolución del crédito acompaña necesariamente a toda crisis de la producción o del comercio. Esta es la prueba más evidente, de que en el sistema de la producción de mercancías el dinero no es reemplazado por simples documentos.

El dinero tiene dos campos de circulación: el *mercado interno* de los distintos estados y el *mercado universal*. El dinero como moneda y signo de valor posee validez sólo *dentro* de un país pero no en el tráfico de un país con otro. En el *mercado mundial*, vuelve a su forma originaria, la de barras o lingotes de metales nobles, de oro y plata. En el mercado mundial, hasta ahora, valen *ambos* como medida de valor, mientras en el campo de la circulación interna de un país, sólo *una* mercancía - dinero puede actuar realmente como medida de los valores. Por lo demás nos parece que desde que Marx escribió *El Capital*, el oro revela una tendencia indiscutible a convertirse en la única mercancía - dinero también en el mercado mundial.

La función principal del dinero universal es la de *medio de pago*, para la compensación de los balances internacionales, excesos y déficit de la importación y de la exportación.

Capítulo Tercero. La transformación del dinero en capital

1 ¿Qué es el capital?

En el capítulo segundo hemos seguido el desarrollo de la producción de mercancías, desde el trueque de los productos.

Adelantemos un paso más. En la circulación simple de mercancías, un poseedor de mercancías vende las suyas, para comprar otras. Pero con el tiempo esta forma de la circulación de las mercancías da lugar a una nueva forma de movimiento: *comprar para vender*. Como sabemos, la fórmula de la circulación simple era: mercancía - dinero - mercancía; la fórmula del nuevo modo de circulación es: dinero - mercancía - dinero.

Confrontemos las dos fórmulas.

La finalidad del movimiento mercancía - dinero - mercancía es el *consumo*. Vendo una mercancía que para mí no es un valor de uso, para poder adquirir otras, que representan para mí valores de uso. El círculo mercancía - dinero - mercancía es un círculo cerrado. El dinero recibido por la venta es transformado en una mercancía que se consume y sale así de la circulación. El dinero mismo ha sido gastado de una vez por todas, alejándose en su recorrido, siempre más de su antiguo dueño. En las condiciones normales de la circulación de las mercancías, y solo podemos referirnos aquí a condiciones normales, la mercancía con que termina el círculo es igual en valor a la mercancía con que éste empezó.

Muy distinto es el movimiento: dinero - mercancía - dinero. Su finalidad no es el consumo; al terminar el movimiento no hallamos mercancía, sino dinero. El dinero que se puso en circulación al principio del movimiento no se gasta, presenta sólo un *anticipo*. Regresa a su dueño originario. No se trata de un círculo cerrado; el movimiento supera sus propios límites; el dinero adelantado torna a su punto de partida, para ser lanzado nuevamente a la circulación y regresar otra vez repitiéndose ese juego al infinito. El movimiento de dinero producido por la circulación: dinero - mercancía - dinero, es ilimitado.

¿Cuál es la fuerza motriz de este movimiento? El fundamento del movimiento: mercancía - dinero - mercancía es evidente; ¿no nos parece, en cambio, absurda la fórmula: dinero - mercancía - dinero? Si vendo una biblia, para comprar pan con el producto de la venta, la mercancía al final de la circulación es otra que al principio, si bien su valor es el mismo. Una aplaca mi hambre espiritual, pero no me sirve más cuando la he aplacado; por ejemplo, cuando he aprendido de memoria la Biblia, y en cambio carezco de medios para aplacar mi hambre material. Pero si compro papas por 100 marcos, para venderlas de nuevo por 100 marcos, al final no he adelantado más que al principio; todo el proceso no tiene sentido ni ofrece ventaja alguna. Esta existiría sólo si al final de la transacción la suma de dinero fuera diferente que al principio. Pero una suma de dinero se diferencia de otra solamente por su magnitud. De modo que la circulación: dinero - mercancía - dinero posee entonces un sentido si la suma de dinero con la que termina es mayor de aquella con la que empieza. Y en efecto, este incremento de la suma de dinero es el motivo propulsor de este tipo de circulación. El que compre para vender, compra para vender más caro. El movimiento: dinero - mercancía - dinero, se desarrolla normalmente sólo si al final la suma de dinero es *mayor* que al principio. En cambio, el círculo mercancía - dinero - mercancía se efectúa normalmente sólo si el valor de la mercancía con que se cierra es igual al de la mercancía con que se abre.

Toda compra es una venta y viceversa. De ahí que la fórmula dinero - mercancía - dinero parezca acabar en el mismo resultado que la fórmula: mercancía - dinero - mercancía. Pero ahora advertimos que ambas fórmulas son esencialmente distintas.

Sigamos con nuestro ejemplo: si compro papas por 100 marcos, lo haré con la intención de venderlas más caro, quizás por 110 marcos, es decir por $100 + 10$ marcos o en términos generales por una suma igual a la originaria, más un aumento adicional. Si designamos la mercancía con M, la suma de dinero originaria con D y la suma de dinero adicional con d, podemos establecer así la fórmula completa:

$$D - M - (D + d).$$

A esta d, valor adicional, que se presenta al final del movimiento al lado del dinero originariamente anticipado, Marx lo denomina la *plusvalía*. Así como no debe confundirse el valor con el precio, tampoco hay que confundir la *plusvalía con sus formas de expresión* como ser beneficio, rédito, etc. Hasta aquí estamos tratando en nuestra exposición sobre todo los conceptos *fundamentales* de los fenómenos económicos y no de sus *manifestaciones*.

Esto de paso, para evitar interpretaciones erróneas.

La plusvalía es la característica determinante del movimiento $D - M - (D + d)$. El valor que se mueve en esta forma circulación, adquiere por medio de la plusvalía un nuevo carácter, se convierte en *capital*. Sólo dentro de ese *movimiento* puede ser comprendido el capital. El capital es el valor que engendra plusvalía. El que prescinde de este movimiento y trata de concebir al capital como objeto estático, chocará siempre con contradicciones. De ahí la conclusión que encontramos en los libros corrientes en torno al concepto de capital, cuando se intenta establecer que *objetos* deben ser considerados como capital. Uno le define como herramienta, con esto llegaríamos al capitalista de la edad de piedra, y hasta el mono que abre las nueces con una piedra sería ya un capitalista; y también el bastón, con el que el vagabundo arranca los frutos del árbol, se convertiría en capital y el vagabundo mismo en capitalista. Otros definen al capital como trabajo acumulado; lo que significaría conceder a los acaparadores y a las hormigas el honor de figurar al lado de Rothschild, Bleichröder y Krupp. Algunos economistas consideran como capital todo lo que favorece el trabajo y lo hace más productivo, el estado, el saber de los hombres, su alma.

Es evidente que estas definiciones generales sólo nos conducen a lugares comunes, muy agradables cuando se leen en los libros para niños pero que no contribuyen en lo más mínimo al conocimiento de las formas de las sociedades humanas, de sus leyes y móviles. Marx fue el primero en desterrar completamente de la economía política estos lugares comunes, que antes de él dominaban casi absolutamente más de uno de sus campos. Sobre todo en lo que se refería a la exposición de las características del capital.

Hemos visto que el capital es valor que engendra plusvalía y que su fórmula general es:

$$D - M (D+d)$$

De ella se desprende, y los hechos lo confirman, que la *forma dinero* es la única forma en la que puede empezar su movimiento todo nuevo capital. También es fácil de advertir que este movimiento exige la transformación del capital desde la forma dinero en las distintas formas del mundo de las mercancías y su nueva transformación en dinero.

Por esta fórmula comprendemos también que ni todo dinero ni toda mercancía son capital, si no pasan por cierto *movimiento especial*. Por su parte también este movimiento presupone determinadas condiciones históricas previas, de las que nos ocuparemos más adelante. El dinero que gasto para comprar un objeto de consumo, un

pan o un traje para mi uso personal, no actúa como capital, como tampoco como capital en esta transacción la mercancía que he producido yo y que yo vendo.

Sin duda los medios de producción, el trabajo acumulado, etc. forman la materia del capital, pero sólo en determinadas circunstancias. Si se prescinde de éstas (es decir si se hace abstracción de ellas empleando expresión académica para indicar la omisión de lo esencial), se prescinde precisamente de las características del sistema moderno de producción, ocultándolas en una penumbra que permite fantasear a gusto. Razón por la cual tanto los representantes cultos del capitalismo, como los incultos, no quieren oír hablar ni de la teoría del capital de Marx, ni de la teoría del valor, en que aquella se fundamenta.

2 El origen de la plusvalía

Conocemos ahora la fórmula general del capital:

$$D - M - (D + d).$$

Pero aún no sabemos de dónde proviene el *d*, la plusvalía. La fórmula dada parece indicar que los actos de compra y venta producen la plusvalía, es decir, que esta nace de la circulación de las mercancías. Esta es la opinión corriente, que se basa sin embargo, la mayoría de las veces, en una confusión entre *valor de mercancía* y *valor de uso*. Esto sobre todo en cuanto a la afirmación de que en un trueque de ambas partes ganan porque cada una da lo que no necesita y consigue lo que necesita. En otros términos:

“Entrego algo que para mí posee poco valor y recibo en cambio algo que para mí posee un valor mayor”.

Esta opinión en torno al origen de la plusvalía sólo es posible donde aún sea nebuloso el concepto del valor. Para contentarse con esta explicación hay que olvidar, por una parte; que el trueque de las mercancías se basa en la *diferencia de sus valores de uso*, pero al mismo tiempo en la *equivalencia de sus valores de cambio*. Por otra parte hay que ser tan ingenuo como lo es la mayoría de los lectores de los economistas vulgares para aceptar sin reflexionar como moneda corriente todo lo que éstos relatan, y creer realmente que las operaciones comerciales de un hombre de negocios moderno están al mismo nivel del trueque primitivo entre los salvajes. Nosotros sabemos, empero que la plusvalía no nace en el período del *trueque*, sino en el de la *circulación de las mercancías*, realizada por medio de *dinero*, y que la plusvalía se presenta como *más dinero*. Es decir que en una transacción que se presenta con la fórmula: $D - M - (D + d)$, no puede hablarse de “ganancia” por haber conseguido algo que para mí posee valor de uso, a cambio de la entrega de algo que para mí no lo es.

Nos encontramos aquí con una maniobra de la economía vulgar preferida por ésta cuando se trata de obstaculizar, y es éste su principal empeño, el conocimiento de las condiciones económicas modernas: equiparan los fenómenos modernos a los de los tiempos pasados.

Aquí no se trata del trueque, sino de la circulación de las mercancías. En circunstancias normales, ésta, igual que aquél, no pueden crear plusvalía si los valores de las mercancías que se cambian son equivalentes.

Supongamos sin embargo que se desequilibren las leyes de la circulación de las mercancías; que los poseedores de mercancías, por ejemplo, obtuvieran el privilegio de vender sus mercancías con un aumento del 10 por ciento sobre su valor original. El sastre ya no vendería su traje por 30 marcos, sino por 33. Pero por desgracia también el

barril de vino que antes podía comprar por 30 marcos, ahora debe pagarlo 33. Como se ve no ha ganado nada.

Podemos intentar aún explicar el origen de la plusvalía suponiendo que sólo algunos de los propietarios de mercancías logren comprarlas a un precio inferior a su valor y venderlas por encima de su valor. Un comerciante, por ejemplo, le compra a un campesino por 90 marcos, 40 quintales de papas, que valen 100 marcos y las vende al sastre por 110 marcos. Sin duda al final del proceso encontramos en las manos del comerciante un valor mayor que al principio. Pero la masa total de los valores dados ha quedado igual. Al principio teníamos valores por 100 marcos (el campesino) + 90 marcos (el comerciante) + 110 marcos (el sastre) = 300 marcos. Al final tenemos: 90 marcos (el campesino) + 100 marcos (el comerciante) + 100 marcos (el sastre) = 300 marcos.

De modo que el incremento del valor que ahora posee el comerciante no ha surgido de un aumento de valor, sino de una disminución de los valores de otros poseedores de mercancías. Si quiero llamar plusvalía a ese incremento del valor, puedo muy bien llamar plusvalía al valor que un ratero roba directamente del bolsillo de otro.

Sin duda el origen histórico de la apropiación de plusvalía ocurrió en esta forma, con una apropiación de valores ajenos o mediante la circulación de mercancías, por el *capital comercial* o bien sin disimulo, directamente, por el *capital usurario*. Ambas formas de capital sólo fueron factibles mediante la *violación* de las leyes de la circulación de las mercancías, por efecto de una evidente y grosera violación de su ley fundamental, según la cual el cambio de los valores sólo puede realizarse entre valores equivalentes. Por eso, mientras el capital fue solo comercial y usurario, se encontró en *contradicción* con la organización económica de su época, y por consiguiente también en contradicción con la concepción *moral* de aquella. En la antigüedad y en la Edad Media el comercio y la usura gozaban de mala reputación. Fueron censurados por antiguos filósofos paganos y por padres de la iglesia; por papas y reformadores.

Si quisiéramos caracterizar a los mamíferos, no mencionaríamos en primer lugar al ornitorrinco ponedor de huevos. De la misma manera no podemos, para comprender el capital que determina la estructura económica de la sociedad moderna, partir de sus formas antediluvianas: el capital comercial y el capital usurario. Una vez surgida una forma de capital más evolucionada, se constituyen también instituciones intermedias, que hacen compatibles las funciones del capital comercial y del capital que produce rédito, con el sistema de producción de mercancías dominante actualmente. Es entonces cuando pierden su anterior carácter de simple estafa y robo. El capital comercial y usurario pueden ser comprendidos sólo después de penetrar el sentido de la forma fundamental moderna del capital.

De ahí que sea comprensible porqué Marx, en los dos primeros volúmenes de *El Capital*, no ha tratado el capital comercial y usurario dedicándolos, en cambio, a la investigación de las *leyes fundamentales* del capital.

Tampoco nosotros nos ocuparemos mayormente aquí de las dos primeras formas de capital más arriba mencionadas. Lo que estableceremos como resultado de nuestra investigación, es el hecho de que la plusvalía no puede originarse en la circulación de las mercancías en sí. Ni la compra ni la venta crean plusvalía.

Por otra parte, la formación de la plusvalía tampoco puede operarse fuera del campo de la circulación. Un poseedor de mercancías puede, mediante el trabajo, modificar una mercancía, confiriéndole así un *nuevo* valor, que se determina por la cantidad de trabajo socialmente necesario empleado para su modificación, pero con eso no se salva el valor de la mercancía primitiva; ésta no adquiere ninguna plusvalía. Si un tejedor compra seda por valor de 100 marcos, para tejer con ella un género de seda, el

valor de éste será igual al valor de la seda, más el valor creado por el trabajo del tejedor. El valor de la seda en sí, no ha aumentado por medio de éste trabajo.

Nos hallamos frente a un extraño enigma: la plusvalía no es producida por la circulación de las mercancías. Tampoco es creada fuera de su campo de acción.

3 La fuerza de trabajo como mercancía

Consideremos más de cerca la fórmula general del capital. Se expresa como sigue:

$$D - M - (D + d).$$

Se compone de dos actos: $D - M$, compra de la mercancía, $M - (D - d)$, venta. Según las leyes de la circulación de las mercancías el valor de D tiene que ser igual a M y M a su vez igual a $(D + d)$. Esto sólo sería posible si M fuera una mercancía que aumentara espontáneamente, una mercancía que produjera durante su consumo un valor mayor del que ella misma posee. El enigma de la plusvalía se resuelve apenas descubrimos una mercancía cuyo valor de uso posee la propiedad característica de ser fuente de valor, cuyo consumo crea valor, de modo que la fórmula $D - M - (D + d)$ aplicada a ella sea: $D - M \dots (M + m) - (D + d)$.

Sabemos empero que los valores de mercancía sólo son creados por el trabajo. De suerte que esta fórmula puede realizarse solamente si la fuerza de trabajo es una mercancía.

“Entendemos por fuerza de trabajo o poder de trabajo [dice Marx], el conjunto de las facultades físicas y psíquicas que existen en el cuerpo de un ser humano, en su personalidad viva, y que él pone en movimiento cuando produce valores de uso de una especie cualquiera”. (I, 120).

La fuerza de trabajo debe presentarse en el mercado como mercancía. ¿Qué significa esto? Hemos visto más arriba que el trueque de las mercancías presupone el absoluto derecho de libre disposición del propietario sobre su mercancía. El poseedor de la fuerza de trabajo, el obrero, debe ser un hombre libre para que su fuerza de trabajo se convierta en mercancía. Su fuerza debe continuar siendo mercancía; no la puede vender por siempre, sino sólo por un determinado período de tiempo, pues de lo contrario se convertiría en un esclavo y ya no sería un poseedor de mercancía, sino su persona misma una mercancía.

Otra condición debe cumplirse para que la fuerza de trabajo se convierta en mercancía. Hemos visto que para que un valor de uso se convierta en mercancía no debe ser un valor de uso a su dueño. De manera que también la fuerza de trabajo para presentarse como mercancía en el mercado no debe ser valor de uso para el obrero. El valor de uso de la fuerza de trabajo consiste en la producción de otros valores de uso; ello presupone disponer de los medios de producción necesarios. Cuando el obrero dispone de los medios de producción necesarios no vende su *fuerza de trabajo*, sino que la utiliza él mismo y vende sus *productos*. Para que la fuerza de trabajo se convierta en mercancía el obrero tiene que ser separado de los medios de producción, sobre todo de los más importantes: la propiedad y la tierra.

El obrero debe ser completamente libre, libre de todo vasallaje personal pero también absolutamente libre y carente de todos los medios de producción necesarios: estas son las condiciones previas para que el poseedor de dinero pueda convertir su dinero en capital. Estas condiciones no son dadas por la naturaleza ni son propias de todas las formas sociales. Son el resultado de una compleja y larga evolución histórica y sólo transcurrido un tiempo largo la difusión necesaria para influir decisivamente en la

formación de la sociedad. La biografía moderna del capital empieza recién en el siglo XVI.

Conocemos ahora la mercancía que crea plusvalía: la fuerza de trabajo. ¿Cuál es pues, el valor de la fuerza de trabajo?

Se determina, como el de toda otra mercancía, por el tiempo de trabajo socialmente necesario para su producción, y en consecuencia también para su reproducción.

La fuerza de trabajo presupone la existencia del obrero. Esta existencia exige a su vez para su subsistencia cierta suma de *medios de vida*. De modo que el tiempo de trabajo socialmente necesario para la producción de la fuerza de trabajo es igual al tiempo de trabajo socialmente necesario para producir esta suma de medios de subsistencia. Un conjunto de circunstancias diversas determina la magnitud de esta cantidad. Cuanto más fuerza de trabajo gasta el obrero, cuanto más largo y pesado es su trabajo, tanto mayor es la cantidad de medios de subsistencia para compensar ese desgaste y poder trabajar al día siguiente en iguales condiciones físicas. Por otra parte las necesidades de la clase obrera de los diversos países son distintas según las características naturales y culturales de cada país. Un obrero noruego necesita una suma de medios de subsistencia mayor que un hindú: la alimentación, las prendas de vestir, la casa, la calefacción, etc., que necesita el primero para poder vivir exigen más tiempo de trabajo para su producción que los medios de subsistencia del obrero hindú. Por consiguiente en un país donde los obreros, por ejemplo, no usan calzado o no leen, sus necesidades serán menores que allí donde el nivel de vida es superior, por ejemplo, usen calzado, y lean diarios y libros, aun cuando las condiciones naturales o de clima no sean diferentes.

“*Contrariamente a las otras mercancías [dice Marx], la determinación del valor de la fuerza de trabajo contiene un elemento histórico y moral*”.

Además, como todos saben, el obrero es mortal. El capital, en cambio, quiere ser inmortal. Para eso es necesario que la clase trabajadora sea inmortal, que los obreros se *reproduzcan*. De modo que la suma de los medios de subsistencia necesarios para la conservación de la fuerza de trabajo abarca también los medios de subsistencia necesarios para mantener a los hijos (a veces también a las mujeres).

Por fin, entre los costos de producción de la fuerza de trabajo hay que calcular también los gastos de su instrucción, los gastos que exige la adquisición de cierta capacidad en una determinada rama del trabajo. Para la mayoría de los obreros estos gastos se reducen a un mínimo insignificante.

Por estos motivos el valor de la fuerza de trabajo de una determinada clase obrera en un país dado y una época dada, es siempre una magnitud determinada.

Hasta ahora no nos hemos ocupado del precio, sino del valor; tampoco del beneficio, sino de la plusvalía. También hay que tener presente que no se trata aquí del *salario*, sino del valor de la fuerza de trabajo. Sin embargo llamaremos ya aquí la atención sobre una particularidad característica de la remuneración de la fuerza de trabajo. Según la opinión de los economistas vulgares, el capitalista adelanta al obrero el salario, porque en la mayoría de los casos el capitalista paga al obrero antes de vender los productos de su trabajo. En realidad, sin embargo, es el obrero el que vende al fiado al capitalista el producto de su trabajo.

Supongamos que yo compre papas para fabricar aguardiente y que pague las papas recién después de haber producido el aguardiente, pero antes de haberlo vendido ¿no sería ridículo afirmar que yo adelanto al agricultor el precio de sus papas, porque las pago antes de vender el aguardiente? Al contrario, es el agricultor el que me entrega al fiado sus papas, hasta que haya producido el aguardiente. Pagar al contado, quiere decir

pagar la mercancía en el momento de comprarla. Los comerciantes se asombrarían muchísimo si la economía afirmara que aquel que les paga sus mercancías recién después de haberlas consumido, no sólo las paga al contado, sino hasta les *adelanta* a ellos el dinero. Sin embargo los economistas vulgares se atreven todavía a contarles parecidas tonterías a los obreros. Si a los obreros se les pagara su mercancía fuerza de trabajo al contado, ésta debiera ser remunerada en el momento en que pasa a ser propiedad del capitalista, es decir al *principio* de cada semana, no al *final* de la misma. Bajo el actual sistema de pagos, los obreros no sólo arriesgan su salario, sino que están también obligados a vivir a crédito, a soportar en consecuencia los medios de vida, falsificados o descompuestos, que les ofrece el minorista. Cuanto más largo es el período de pago del salario, tanto peor es la situación de los obreros. Un pago de salario por quincena o hasta por mes es una de las cargas más opresivas para el trabajador asalariado.

De todos modos, cualquiera que sea el sistema de pagos, bajo circunstancias normales el obrero y el capitalista se enfrentan como dos poseedores de mercancías, que cambian recíprocamente valores iguales. El movimiento del capital ya no se realiza en contradicción con las leyes de la circulación de las mercancías, sino basadas con ellas. El obrero y el capitalista se enfrentan como poseedores de mercancías, es decir como personas *libres, iguales* y recíprocamente independientes como tales pertenecen a la misma clase, son *hermanos*. El obrero y el capitalista cambian valores *iguales*: con el sistema del salario parece nacer el reino de la justicia, de la libertad, de la igualdad y de la fraternidad; el reino eterno de la felicidad y de la paz. Ya quedan lejos la infamia de la esclavitud y de la tiranía, de la explotación y del derecho del más fuerte.

Así nos lo anuncian los eruditos representantes de los intereses del capitalismo.

Segunda parte: La plusvalía

Capítulo Primero. El proceso de la producción

En la primera parte nos hemos movido sobre todo en el mercado de las mercancías; hemos visto cómo se cambian, venden y compran las mercancías; vimos también cómo el dinero cumple las funciones más diversas y cómo se convierte en capital en cuanto encuentra en el mercado la mercancía - fuerza de trabajo.

El capitalista ha comprado la fuerza de trabajo y se retira con su nueva adquisición del *mercado*, donde por el momento no le sirve y la conduce allí donde la pueda consumir, utilizar: la fábrica. Sigámosle para dirigir nuestra mirada al de la *producción*: es en este campo donde nos moveremos ahora.

“El uso de la fuerza de trabajo es el trabajo mismo”. El capitalista consume la fuerza de trabajo que ha comprado, haciendo trabajar para sí al que la vende, haciéndole producir mercancías.

Como hemos visto en el primer capítulo, el trabajo productor de mercancías posee dos aspectos: es creador de valores de uso y valores de cambio. Como creador de valores de uso, el trabajo no es una característica de la producción mercantil sino una constante necesidad del género humano, necesidad independiente de cualquier forma especial de la sociedad. En este aspecto el trabajo presenta tres momentos: *1. Una actividad humana realizada de acuerdo con un fin consciente. 2. El objeto del trabajo. 3. Los medios de trabajo.*

El trabajo es una actividad humana realizada de acuerdo con una finalidad consciente, es una acción del hombre sobre la materia natural, para darle una forma útil para sus necesidades. Ya en el reino animal encontramos los elementos de esta actividad, pero recién en un determinado grado de la evolución del género humano se libra en una actividad consciente, ningún trabajo es sólo muscular, sino también cerebral y nervioso. Justamente señala Marx:

“Además del esfuerzo de los órganos que trabajan, durante todo el trabajo se requiere una voluntad adecuada, que se manifiesta como atención, y tanto más cuanto, por su contenido y modo de ejecución, menos arrastra el trabajo al trabajador, cuanto menos lo disfruta éste, pues, como juego de sus fuerzas corporales e intelectuales”.

El obrero actúa sobre un objeto, el *objeto del trabajo*; en esta acción se sirve de medios de ayuda, de cosas, cuyas propiedades mecánicas, físicas o químicas él utiliza según sus fines para ejercer una influencia en el objeto del trabajo; estos medios auxiliares son los *medios de trabajo*. El resultado de la aplicación de trabajo al objeto del trabajo con la ayuda de los medios de trabajo es el producto. El objeto del trabajo y los medios de trabajo forman los *medios de producción*.

En la construcción de una mesa, por ejemplo, el carpintero utiliza madera. Si el objeto del trabajo no se encuentra en la naturaleza, como por ejemplo el árbol en la selva virgen, sino que para su obtención ha sido necesaria la inversión de cierto trabajo, en este caso el trabajo de tala de los árboles y el transporte de la madera, el objeto se llama *materia prima*. En nuestro ejemplo la madera es *materia prima*, igual que la cola de pintura y el barniz, empleados en la ejecución de la mesa. La madera es el *material principal*: la cola, la pintura y el barniz son materiales auxiliares; el cepillo, la sierra, etc., son los medios de trabajo y la mesa es el *producto*.

“Como se ve un valor de uso aparece como materia prima, medio de trabajo o producto, según su función determinada en el proceso de trabajo, según el lugar que toma en éste, y con el cambio de lugar cambian esas determinaciones”.

Una cabeza de ganado puede actuar consecutivamente como *producto* de la industria ganadera, como *medio de trabajo* (por ejemplo, como animal de tracción) y como *materia prima* (como ganado de engorde).

Los medios de producción son de suma importancia para la evolución de la humanidad. De ellos depende en primer término la modalidad del proceso de la producción; todo sistema de producción implica relaciones sociales que le son propias, acompañadas de la correspondiente superestructura jurídica, religiosa, filosófica y artística.

Bajo cualquier sistema de producción los medios de producción (el objeto del trabajo y los medios de trabajo) y la fuerza de trabajo, forman los elementos necesarios para la producción de *valores de uso*, es decir del *proceso de trabajo*. Pero el *carácter social* de este proceso es distinto en los distintos sistemas de producción.

Investiguemos ahora el proceso de trabajo en el sistema capitalista de producción.

Para el productor de mercancías, la producción de *valores de uso* es sólo un medio cuya finalidad es la producción de *valores de cambio*. Pero la mercancía es unidad de valor de uso y valor, de modo que el productor no puede producir valores sin producir valores de uso. Las mercancías que fabrica deben satisfacer una necesidad, deben ser una cosa útil para alguien, de lo contrario no podría venderlas. Para el productor de mercancías tener que producir mercancías que sean valores de uso es solamente un mal necesario, que no constituye la finalidad de su actividad social.

De ahí que en la producción de mercancías el proceso de la producción es simultáneamente de producción de *valores de uso* y *valores de cambio*; es la unidad de *proceso de trabajo* y *proceso de acción de valor*.

Esto vale en general para la producción mercantil en general. Ahora se trata de observar el proceso de la producción dentro de un determinado sistema de la producción de mercancías; la producción de mercancías por medio de la *fuerza de trabajo* comprado para lograr un fin determinado: la plusvalía.

¿Cómo se desarrolla el *proceso del trabajo*?

Por lo pronto la intervención del capitalista no lo modifica en su esencia.

Tomemos por ejemplo un tejedor que trabaja por su cuenta. Su telar le pertenece: compra con sus medios el hilado; puede trabajar cuando y como le guste; el producto de su trabajo es su propiedad. Pero empobrece y tiene que vender su telar. ¿Cómo vivirá ahora? No le queda más remedio que alquilarse a un capitalista y tejer para aquél. Éste compra su fuerza de trabajo, compra también el telar y el hilado necesario, y coloca al tejedor frente a su telar, el del capitalista, para que elabore el hilado comprado. Quizás el telar que compró el capitalista sea el mismo que el tejedor, en su miseria, se vio obligado a vender. De todos modos, aun no siendo así, el tejedor sigue tejiendo como antes; exteriormente el proceso del trabajo ha cambiado.

Sin embargo se han producido dos cambios importantes: en primer término el tejedor no trabaja más para sí sino para el capitalista; éste controla ahora al obrero en su trabajo, le vigila para que no trabaje con lentitud y negligencia. Y en segundo lugar, el producto del trabajo obrero ya no pertenece más a éste, sino al capitalista.

Estas son las primeras modificaciones en el *proceso del trabajo* que se producen apenas el capital se adueña del proceso de la producción.

Consideremos ahora el proceso de la *creación de valor*.

Calculemos por lo pronto el valor del producto que el capitalista ha hecho fabricar por la fuerza de trabajo comprada y con medios de trabajo comprados.

Supongamos que el capitalista compre la fuerza de trabajo por un día, 6 horas de tiempo de trabajo socialmente necesario. Esta cantidad de tiempo de trabajo socialmente necesario se halla representada por 3 marcos. El capitalista compra la fuerza de trabajo al precio de su valor; es decir le paga al obrero 3 marcos por día de trabajo⁸.

Supongamos que el capitalista considere el hilado de algodón un valor de uso muy solicitado y de fácil venta; decide, pues, producir hilado y compra los útiles de trabajo, que aquí, para mayor sencillez, reduciremos a los husos y al algodón. Admitamos que una libra de algodón represente dos horas de trabajo y cueste, en consecuencia, 1 marco. Con una libra de algodón se puede hilar una libra de hilado. Por cada 100 libras de algodón hilado, se desgasta un hueso; es decir 1/100 por libra. En cada huso se hallan incorporadas 20 horas de trabajo = 10 marcos. En una hora de trabajo se pueden hilar 2 libras de algodón; en 6 horas, 12 libras; siempre presuponiendo que las condiciones de producción socialmente necesarias sean las normales, término medio.

¿En estas circunstancias, cuál será el valor contenido en una libra de hilado?

Ante todo el valor del algodón y el de los husos gastados en su fabricación. Este se transmite al producto sin reducción o aumento. El *valor de uso* del algodón y de los husos ha cambiado, pero su *valor* ha quedado intacto. Esto resulta más evidente si se consideran los procesos de trabajo empleados en la fabricación del producto definitivo como partes sucesivas de un único proceso de trabajo. Supongamos que el tejedor es también cultivador de algodón, e hila el algodón inmediatamente después de haberlo cosechado; ahora el hilado se nos presenta como el producto de dos trabajos, el del cultivador y el del tejedor; su valor se mide por el tiempo de trabajo socialmente necesario para la producción del algodón y para su transformación en hilado. El valor del producto no se modifica si en las mismas condiciones los procesos de trabajo necesarios para su producción son realizados por distintas personas. Como se ve, el valor del algodón transformado y aparece de nuevo en el hilado: lo mismo podemos decir del valor de los husos. Por razones de sencillez omitimos aquí enumerar materiales auxiliares.

A este valor *transmitido* hay que agregarle el valor que el trabajo del tejedor añade al algodón. En una hora de trabajo se producen 2 libras de hilado; supongamos que un marco represente 2 horas de trabajo; entonces una hora de trabajo creará un valor de 1/2 marco.

⁸ Naturalmente estas cifras y las que siguen son arbitrarias, y fueron elegidas para aclarar la exposición. Esto debería sobreentenderse; sin embargo más de uno de los que han escrito sobre *El Capital* de Marx, han pretendido que Marx presenta como *hechos, ejemplos* semejantes a los referidos. Lo que sigue nos puede dar una idea de lo que son capaces ciertos comentaristas de *El Capital*. En el volumen 57 de los *Anales Prusianos* del señor Von Treitschke, cierto señor Dr. R. Stegemann publicó un artículo brillante por su superficialidad sobre los “conceptos económicos fundamentales de Carlos Marx”. Luego de presentar el “principio del valor” como exigencia fundamental de Marx, nos dice (pág. 227) : “Marx afirma que la sociedad humana necesitaría sólo seis horas de trabajo diario para conseguir los medios de subsistencia indispensables para todos; trabajando todos y trabajando *según sus fuerzas*.” De esto no existe en *El Capital* ni una palabra. Si el señor Stegemann hubiera empleado menos fantasía y más atención, hubiera encontrado en la pág. 209 (25 ed. alemana) de *El Capital* un pasaje en el cual Marx calcula el trabajo necesario que debía realizar *realmente* un tejedor de una determinada hilandería allá por el año 1860, en base a datos proporcionados por un fabricante de Manchester. Llega a la conclusión de que las diez horas de trabajo del tejedor sólo *cuatro horas escasas* representaban el tiempo de trabajo necesario, y el resto del tiempo de trabajo, durante el cual producía plusvalía, era de seis horas. Más tarde veremos que el tiempo de trabajo necesario para la subsistencia del obrero es una magnitud variable.

Tenemos entonces que el valor de 1 libra de hilado es equivalente al valor de 1 libra de algodón (- 1 marco) + 1/100 de huso (= 1/10 marco) + 1/2 hora de trabajo (1/4 de marco) o expresado en marcos: $1 + 1/10 + 1/4 = 1,35$ marcos.

De modo que en 6 horas pueden producirse 12 libras de hilado, por un valor de 16 marcos y 20 centésimos. Veamos ahora cual ha sido el gasto del capitalista para lograr este resultado. Tuvo que invertir 12 libras de algodón = 12 marcos, 12/100 de husos = 1 marco y 20 centésimos y 1 fuerza de trabajo = 3 marcos, en total 16 marcos y 20 centésimos, ni más ni menos que el valor del hilado.

Es decir que hasta ahora ha *hecho trabajar al obrero sin beneficio para él*; hasta ahora la mercancía fuerza de trabajo que él ha comprado no le ha producido ninguna plusvalía.

Pero nuestro capitalista no se deja desconcertar. Ha comprado para todo el día el valor de uso de la fuerza de trabajo, la ha comprado honestamente, pagando su justo valor; ahora está en su derecho de utilizar en todo su rendimiento su valor de uso. No se le ocurre decirle al obrero:

-He comprado tu fuerza de trabajo por una suma de dinero que contiene 6 horas de trabajo. Has trabajado para mí 6 horas, estamos a mano, puedes irte.

Al contrario, le dice:

-He comprado tu fuerza de trabajo para todo el día, me pertenece durante todo el día; sigue trabajando hasta que puedas, sin desperdiciar ni un momento de este tiempo que ya no es tuyo, sino mío.

Y en cambio en 6 horas hace trabajar al obrero 12 horas, quizás.

Después de otras 6 horas, al final de la jornada, vuelve a hacer sus cálculos. Posee ahora 24 libras de hilado por el valor de 32 marcos y 40 centésimos. Sus gastos suman: 24 libras de algodón = 24 marcos; 24/100 de husos = 2 marcos y 40 centésimo y 1 fuerza de trabajo = 3 marcos, en total 29 marcos y 40 centésimos. Sonriendo aparta su libro de cuentas. Ha adquirido 3 marcos, o, como él se expresa, los ha "ganado". Los ha ganado, ha conseguido una plusvalía, sin violar las leyes del cambio de las mercancías. El algodón, los husos, la fuerza de trabajo fueron comprados todos de acuerdo a su valor. Ha obtenido una plusvalía sólo por haber *consumido* estas mercancías compradas, sin duda no como *medios de subsistencia*, sino como *medios de producción* y por haber utilizado *más allá de cierto límite* el valor de uso de la fuerza de trabajo comprada por él.

Bajo el sistema de la producción de mercancías el proceso de la producción es siempre un proceso de *creación de valor*, sea que se ejecute con fuerza de trabajo *comprada* o con la *propia*; sólo si este proceso de creación de valor rebasa cierto límite puede engendrar también plusvalía, convirtiéndose así en proceso de valorización. Para producir debe sobrepasar el tiempo de trabajo necesario para reemplazar el valor de la fuerza de trabajo comprada.

También el campesino que cultiva su propio campo o el artesano que trabaja por su cuenta, pueden trabajar más del tiempo necesario para compensar los gastos de los propios medios de subsistencia. También ellos pueden producir plusvalía, convirtiendo su trabajo en proceso de valorización. Pero apenas el proceso de valorización es realizado por una fuerza de trabajo ajena y *comprada*, se torna en *proceso de producción capitalista*; este es, por su misma naturaleza, necesaria y conscientemente un proceso de valorización.

Capítulo Segundo. El papel del capital en la formación del valor

En el primer capítulo de la primera parte hemos visto la diferencia que establece Marx acerca del doble carácter del trabajo creador de mercancías: por una parte una *determinada forma de trabajo útil creador de valores de uso* y, por otra parte, como *trabajo humano en general creador de valor considerado como simple y según la media general*. De acuerdo a este doble carácter del trabajo, también el proceso de producción, bajo el dominio de la producción mercantil presenta un doble aspecto: como la *unidad del proceso de trabajo y del proceso de creación de valor*. Como proceso de producción *capitalista es unidad de proceso de trabajo y proceso de valorización*. En el último capítulo hemos estudiado los dos elementos del proceso de trabajo: los medios de producción y la fuerza de trabajo pero hemos visto también las distintas funciones que estos elementos representan en el proceso de valorización como partes del capital. Hemos visto que los medios de producción y la fuerza de trabajo participan en forma muy distinta en la formación del valor del producto.

Hallamos que el valor de los medios de producción consumidos reaparece intacto en el valor del producto. La transferencia de este valor ocurre durante el proceso del trabajo y por medio del trabajo. ¿Cómo es posible esto? El trabajo debe realizar una doble acción simultánea, crear un nuevo valor y conservar un valor preexistente. Esto sólo puede explicarse por el doble carácter del trabajo, que acabamos de recordar. En su aspecto de trabajo humano en general *creador de valor*, produce nuevo valor; en su aspecto de forma especial de trabajo útil *productora de valores de uso* transfiere al producto el valor de los medios de producción.

Solo por la forma especial del trabajo de hilado, el valor del algodón y de los husos puede ser transmitidos al hilo; el tejedor, en cambio, puede crear también con otro trabajo, por ejemplo como carpintero, el mismo valor que crea como tejedor; pero entonces no produce hilado, no transmite valor de algodón al hilado.

Este doble carácter del trabajo como trabajo *creador de valor* y trabajo que *transmite valor* aparece claramente al observar, por ejemplo, la influencia de un cambio en la productividad del trabajo sobre la creación del valor y la transmisión del valor. La magnitud de valor producida en una hora de trabajo no cambia en igualdad de condiciones si aumenta o disminuye la productividad del trabajo. Por el contrario, la cantidad de valores de uso producidos durante cierto lapso aumenta o disminuye con la productividad del trabajo. Y en la misma medida aumenta o disminuye la capacidad de transmisión de valor del trabajo.

Supongamos que una invención cualquiera duplique la productividad del trabajo de hilado, mientras la productividad del trabajo del cultivo del algodón no se modifica. 1 libra de algodón contiene 2 horas de trabajo y cuesta, según las cifras supuestas más arriba, 1 marco. Antes en una hora se elaboraban 2 libras de algodón, ahora 4. El mismo *nuevo valor* que el trabajo de una hora *añadía* a 2 libras de algodón, se reparte hora sobre 4 libras, 50 centésimos de acuerdo con nuestra hipótesis. Pero el valor *transmitido* al hilado durante una hora de trabajo de hilado se ha *duplicado*: antes eran 2 marcos, ahora son 4.

Como se ve, la propiedad del trabajo de *conservar o transmitir valor* es esencialmente distinta de su propiedad creadora de valor.

Ya que no es posible producir sin medios de producción, todo trabajo que produce mercancías es a la vez *creador o conservador* de valor, no sólo porque transfiere al producto los valores de los medios de producción consumidos, sino también porque conserva el valor de los mismos. Todo lo terrenal caduca, de modo que tarde o temprano también los medios de producción perecen aún si no se los utiliza. Algunos de ellos, muchas máquinas, por ejemplo, se arruinan hasta con mayor rapidez

en la inactividad que cuando están en marcha. Con el consumo del valor de uso de los medios de producción desaparece también su valor. Si su desgaste ocurre normalmente durante el proceso de producción, el valor que ha perdido el medio de producción reaparece en el valor del producto. Pero si el medio de producción se deteriora sin haber sido empleado en el proceso de producción, su valor desaparece para siempre. Generalmente el capitalista no ve este aspecto del trabajo, pero lo advierte muy sensiblemente cuando, a consecuencia de una crisis, se ve obligado a interrumpir el proceso de producción. Marx cita el ejemplo de un inglés propietario de una hilandería que en 1862 calculaba en 120.000 marcos el costo anual de la paralización de su fábrica a consecuencia de la crisis algodonera, de los cuales 24.000 marcos por deterioro de maquinarias.

La forma de transmisión del valor es distinta según los distintos medios de producción. Unos pierden en el proceso del trabajo su forma propia: la materia prima y las auxiliares, por ejemplo. Otros conservan su forma original. En el hilado, el algodón pierde su aspecto original, pero no el huso que lo elabora. En todo proceso de producción las materias primas transmiten *todo su valor* al producto; y los medios de producción sólo *partes* del mismo. Si una máquina vale 1.000 marcos y en condiciones normales se gasta en 1.000 días, transmite en cada día de trabajo el valor de un marco al producto elaborado con su ayuda durante este tiempo.

También aquí se nos revela el doble carácter del proceso de producción. ¿Cómo puede una máquina transmitir a un determinado producto 1/100 de su valor, si en su fabricación no participa 1/100 de la máquina sino toda la máquina? Esta objeción ha sido hecha realmente. Su respuesta es que la máquina entra entera en el proceso de producción, en cuanto éste es *proceso de trabajo*; en cambio, en cuanto es *proceso de valorización*, el producto sólo recibe una *determinada* fracción del valor de la máquina. Como *valor de uso* la máquina entra entera en todo proceso de producción; como *valor*, sólo una fracción de ella.

Al contrario, un medio de producción puede transmitir su *valor íntegro* a un producto aunque entre en él sólo en parte. Supongamos que para producir normalmente 100 libras de hilado se necesiten 115 libras de algodón, pues 15 libras se pierden en desechos inutilizables; en 100 libras de hilado entrarán 100 libras de algodón, pero en el valor de 100 libras de hilado se habrá transmitido el valor de 115 libras de algodón.

Durante el proceso de trabajo los medios de producción transmiten al producto el valor que ellos pierden. Nunca pueden añadirse más valor del que ellos mismos poseen, por más grande que sea su valor de uso. Por consiguiente carece absolutamente de fundamento derivar la obtención de la plusvalía y sus formas de expresión: el beneficio, el interés, y la renta del suelo, del *valor de uso* de los medios de producción, de sus "servicios", tal como lo hace la economía vulgar.)

El valor del medio de producción consumido en el proceso de producción reaparece invariable en el valor del producto.

Pero el trabajo no sólo conserva valor: crea también nuevo valor. Hasta determinado momento, el trabajo creador de nuevo valor sólo reemplaza el valor gastado por el capitalista en la compra de la fuerza de trabajo. Cuando la duración del trabajo rebasa ese límite, forma valor suplementario, *plusvalía*.

"La parte del capital [dice Marx] invertida en *medios de producción*, es decir, en materia prima, materias auxiliares y medios de trabajo, no varía pues de *magnitud de valor* en el proceso de producción. Por eso la llamo parte constante del capital, o más corto, *capital constante*.

Por el contrario, la parte del capital invertida en *fuerza de trabajo* varía de valor en el proceso de producción. Ella reproduce su propio equivalente y da además un

excedente, plusvalía, que puede variar y ser mayor o menor. Esta parte del capital se transforma sin cesar de magnitud constante en magnitud variable. Por eso la llamo parte variable del capital o más corto *capital variable*. Los mismos elementos del capital que, desde el punto de vista del proceso de trabajo se distinguen como factores objetivos y subjetivos, como medios de producción y fuerza de trabajo, desde el punto de vista del proceso de valorización, se distinguen como capital constante y capital variable". I, (154).

Naturalmente la magnitud del valor del capital constante es una magnitud estable sólo considerada dentro del proceso de valorización. La magnitud de valor del capital constante no se modifica por el *proceso de producción*, en el que se la emplea, pero puede muy bien cambiar por otros factores. También la relación entre el capital constante y el capital variable puede cambiar. Más adelante volveremos sobre este punto.

Capítulo Tercero. El grado de explotación de la fuerza de trabajo

Tomemos un capital de 5.000 marcos. Este se divide en dos partes: una suma que se gasta para comprar los medios de producción, el capital constante c , que supondremos de 4.100 marcos, y otra suma que sirve para comprar la fuerza de trabajo necesaria, el capital variable v igual a 900 marcos. A su vez el capital constante se subdivide en dos partes: materia prima, etc., cuyo valor reaparece entero en el producto, y útiles de trabajo etc., que en todo proceso de producción transmite al producto sólo una parte de su valor. En la demostración que sigue, prescindiremos de esta distinción, que sólo complicaría nuestra tarea, sin modificar por ello el resultado. Por razones de sencillez admitiremos aquí que el valor de todo el capital empleado reaparece en el producto.

El capitalista ha comprado los medios de producción y la fuerza de trabajo y ahora los utiliza. Al terminar el proceso de producción el valor del capital anticipado se ha acrecentado con una plusvalía m que supondremos de 900 marcos. Ahora el capitalista posee:

$$c + v + m = 4.100 + 900 + 900 = 5.900 \text{ marcos.}$$

De estos, 4.100 representan el valor transmitida y $900 + 900$ el nuevo valor creado.

Es evidente que la magnitud del valor del capital constante no influye en la magnitud de la plusvalía producida. Naturalmente no se puede producir sin medios de producción y la cantidad de estos es proporcional a la duración de la producción. La producción de una determinada plusvalía exige la inversión de una determinada cantidad de medios de producción que depende del carácter técnico del proceso de trabajo magnitud. Pero por grande que sea el *valor* de esta masa no influye en la magnitud de la plusvalía.

Si ocupo a 300 obreros y el valor diario de la fuerza de trabajo de cada uno es igual a 3 marcos y el valor que cada uno de ellos crea durante un día es de 6 marcos, estos 300 obreros crearán durante un día un valor de 1.800 marcos (900 de los cuales representan plusvalía) siendo indiferente si los medios de producción que consumen poseen un valor de 2.000, 4.000 u 8.000 marcos. En el proceso de producción, *la creación del valor y la transformación del valor* no son afectadas por la magnitud del valor del capital constante anticipado. Por eso en la investigación de los dos procesos desde el punto de vista teórico podemos prescindir muy bien del capital constante y suponerlo igual a cero.

De modo que aquí sólo tendremos en cuenta la parte variable del capital anticipado y en cuanto al valor del producto sólo el nuevo valor creado por el trabajo, que es igual al valor del capital variable invertido más la plusvalía, $v+m$. En nuestro ejemplo la relación de la plusvalía con el capital variable anticipado es: $900/900=100\%$.

Esta valorización proporcional del capital variable o magnitud proporcional de la plusvalía, Marx la denomina *tasa de la plusvalía*. No hay que confundirla, como a menudo ocurre, con la *tasa de beneficio*. El beneficio se deduce de la plusvalía pero no es la plusvalía.

Para producir en la jornada de trabajo un valor equivalente al valor de su fuerza de trabajo, igual a v , el obrero debe trabajar durante cierto tiempo, que antes supusimos de 6 horas. Este tiempo de trabajo es *necesario* para el sustento del obrero. Marx lo llama *tiempo de trabajo necesario*. La parte de la jornada de trabajo que sobrepasa los límites del tiempo de trabajo necesario, durante la cual el obrero no produce valor para compensar su fuerza de trabajo, sino para crear plusvalía para el capitalista, Marx la llama *tiempo de sobretrabajo*, es decir tiempo de trabajo suplementario, y llama *sobretrabajo* al trabajo realizado en este tiempo.

La relación del sobretrabajo con el trabajo necesario es igual a la relación de la plusvalía con el capital variable; la tasa de plusvalía expresada por m/v , también puede expresarse por sobretrabajo trabajo necesario.

La plusvalía toma realidad en una cantidad de productos que Marx llama *sobreproductos*. De modo que la relación de la plusvalía con el capital variable puede expresarse también por la relación de algunas partes del producto entre sí. En esta relación, donde no se trata del nuevo valor creado, sino del producto total fabricado, ya no podemos prescindir, como antes, del capital constante que representa una parte del valor del producto. Supongamos que en una jornada de 12 horas un obrero produce 20 libras de hilado que valen 30 marcos. El valor del algodón elaborado es de 20 marcos (20 libras a 1 marco). 4 marcos representa el desgaste de los husos etc.; 3 marcos el valor de la fuerza de trabajo. La tasa de la plusvalía es de 100 por 100. Tendremos: valor de hilado 30 marcos = 24 marcos (c) + 3 marcos (v) + 3 marcos (m); este valor que existe en 20 libras de hilado se descompone en: 16 libras que representan el capital constante, 2 libras que representan el capital variable y otras 2 libras, la plusvalía.

Estas 20 libras de hilado son el resultado de 12 horas de trabajo, es decir que en cada hora se produce $1\frac{2}{3}$ libras de hilado. Las 16 libras, materialización del valor del capital constante, se producen durante 9 horas y 36 minutos de hilado; las 2 libras que contienen el valor del capital variable, en 1 hora y 12 minutos e igualmente las 2 libras que representan la plusvalía.

Por este cálculo podría parecer que la plusvalía no se produce durante 6 horas de trabajo, como hemos supuesto, sino en 1 hora y 12 minutos. Y así lo afirman los fabricantes, demostrando con exactitud matemática que su beneficio es el resultado de la *última hora de trabajo*, y que reduciendo la jornada tan sólo en una hora, su ganancia sería nula y la industria se arruinaría. Este argumento fue esgrimido ya en el año 1836 por los fabricantes ingleses, y sus abogados cultos e incultos bajo la dirección de Senior, en contra de cualquier limitación legal de la jornada de trabajo. De nuevo fue sacado a relucir en Alemania y Austria contra la introducción de la jornada normal, aunque las experiencias de hecho en Inglaterra ya habían demostrado categóricamente su nulidad. En ese país ha sido disminuida por vía legal la jornada en numerosas ramas del trabajo, (más adelante volveremos sobre este punto), sin que por ello se arruinara la industria o quedara perjudicado sensiblemente el beneficio de los señores fabricantes.

La argumentación se basa en la confusión entre valor de uso y valor. En la última hora se produce el *valor de uso* dos libras de hilado, pero no su *valor*. El hilado de dos libras no se hizo con aire. 2 libras de algodón no representan sólo el trabajo de 1 hora y 12 minutos del hiladero, sino que contienen también el valor de 2 libras de algodón en bruto que según nuestra hipótesis (1 libra de algodón = 1 marco; 1 marco = 2 horas de trabajo) representan a su vez 4 horas de trabajo; además el huso ha transmitido a las 2 libras de hilado un valor equivalente a 48 minutos de tiempo de trabajo socialmente necesario. Luego para obtener esas 2 libras de hilado, producidas durante 1 hora y 12 minutos, han sido empleadas en realidad 6 horas. Si el obrero de nuestro ejemplo creara de veras durante 1 hora y 12 minutos toda la plusvalía que representa un producto que incorpora el valor de 6 horas de trabajo, entonces durante una jornada de 12 horas debería poder crear un valor correspondiente a 60 horas de trabajo. ¡Parecidos absurdos, sin embargo, se les creían a los fabricantes!

Como quiera que este argumento aún halla crédito en numerosos círculos, explicaremos aquí también otro aspecto del mismo. Calcularemos la tasa de la plusvalía con una reducción la jornada de 12 a 11 horas, siempre ateniéndonos a las cifras de nuestro ejemplo anterior⁹.

El capital constante ya no sería de 24 marcos, sino sólo de 22, pues la elaboración es menor que antes (18 1/3 de algodón = 18 1/3 marcos; desgaste de los husos, etc., 3 1/3 marcos), además un capital variable de 3 marcos (admitimos para 11 horas el mismo salario que para 12 horas) y una plusvalía de 2 1/2 marcos. La tasa de la plusvalía no es más 100 por 100, sino 83 1/3 por 100.

Tenemos un producto total de 18 1/2 de libras de hilado, por un valor de 27 1/2 marcos; el capital constante está representado por 14 2/3 de libras; el variable por 2 libras; la plusvalía por 1 2/3 de libras; la primera cantidad de 14 2/3 de libras se produce en 8 horas y 48 minutos; las 2 libras de hilado en 1 hora y 12 minutos y la masa de hilado que representa la plusvalía, en 1 hora. Luego por la reducción de una hora de la jornada el tiempo necesario para la producción del sobreproducto, que contiene la plusvalía, no ha disminuido en una hora sino en 12 minutos. El cálculo de los fabricantes se basa en el asombroso concepto de que en 11 horas se fabrica 1/12 menos de productos, consumiéndose, sin embargo, la misma cantidad de medios de producción (materias primas, etc) que en 12 horas.

Capítulo Cuarto. La plusvalía y la ganancia

Entre la plusvalía y la ganancia existe la misma diferencia que entre el *valor* y el *precio*.

El vendedor o el comprador de mercancías se interesan por su *precio*. Sólo le interesan las leyes de los precios puesto que el conocimiento de las mismas puede ser de utilidad para sus cálculos comerciales y para sus especulaciones. En cambio, las leyes que se hallan en las bases de los precios, o sea las del valor, interesan sólo al teórico,

⁹ Suponemos que la reducción de la jornada de 12 a 11 horas es acompañada por una reducción de 1/12 del rendimiento del trabajo. En realidad no se trata de una consecuencia necesaria; por lo general la reducción del tiempo de trabajo va acompañada por un aumento del vigor, presteza, resistencia, atención, inteligencia, en un palabra, por un aumento de la capacidad de trabajo del obrero, que a veces puede hasta llegar a superar durante esa jornada de trabajo más corta la producción anterior. Aquí sin embargo no tendremos en cuenta este aspecto de la reducción de la jornada, prescindiendo de él por razones de sencillez.

para quien la cuestión se reduce no a la posibilidad de comprar lo más barato posible y de vender lo más caro posible, sino a la de investigar los *vínculos sociales* establecidos por la producción de mercancías.

De la misma manera, al capitalista práctico no le interesa la plusvalía, sino la ganancia. No le interesa investigar la relación entre el capital y el trabajo, sino que está animado del deseo de recibir y de obtener la mayor ganancia posible. Le es completamente indiferente cuál es la inversión del trabajo mediante el trabajo *de él*. Pero el dinero que se invierte ahí le pertenece a él, y en vista de ello, confronta la plusvalía obtenida no con la cantidad de trabajo que se gasta durante su producción, sino con la cantidad de dinero que había invertido para ese fin.

Sí el *proceso* de la creación de la plusvalía es representado mediante la fórmula:

$$D - M - (D + d)$$

el capitalista mide su ganancia mediante la razón aritmética que existe entre d y D . Dicha razón no es idéntica a la m/v , esto es a la que existe entre la plusvalía y el capital variable. La cantidad de dinero que el capitalista tiene que invertir para la producción ha de bastar no sólo para cubrir los gastos necesarios para pagar los jornales, sino también para pagar los edificios de la fábrica, la maquinaria, la materia prima, los materiales auxiliares, en una palabra para todo aquello que Marx denomina “capital constante”.

Ya en virtud de esa sola circunstancia, aun en los casos en que la plusvalía coincide del todo con la ganancia, la norma de la ganancia difiere de la de la plusvalía. Si designamos la norma de ésta con m/v , la de aquella tendrá por expresión $m/c + v$.

Hagamos notar también que en muchas empresas, especialmente en la producción agropecuaria, un año es el término que constituye el período natural de la producción, después del cual la producción vuelve a ser iniciada. Se ha establecido por ello la costumbre de calcular la norma de la ganancia en forma de relación entre toda la cantidad de la ganancia *anual*, y la cantidad de capital invertido durante todo el año transcurrido, en la producción.

Se desprende con toda claridad que la norma de la ganancia ha de diferir de la de la plusvalía.

En el capítulo anterior habíamos tomado a guisa de ejemplo un capital de 5.000 marcos, de los cuales 4.100 formaban el capital, 900 el variable y 900 la plusvalía. La norma de la plusvalía formaría, en consecuencia, el número dado por la

Razón $900/900$, esto es el 100%. En cuanto a la norma de la ganancia, estaría dada por la cantidad de $900/5.000$. o sea el 18%

Empero, entre las dos normas, o sea entre la de la ganancia y la de la plusvalía, además de esa diferencia meramente formal basada en otra clase de cálculos, existe aún otra diferencia.

Es evidente que la misma norma de la plusvalía proporciona diferentes normas gananciales, en el caso de que varía la composición del capital, esto es, cuando para diferentes cantidades invertidas en jornales, corresponden diversas magnitudes de capital constante. Pero la composición del capital, es, inevitablemente, diferente en las distintas ramas de la producción, en función de las condiciones de la técnica y del nivel del desarrollo de la misma.

“La composición del capital, según su valor, por cuanto es definido por su composición técnica reflejando a ésta, lo llamamos composición *orgánica* del capital... Los capitales que contienen un porcentaje mayor de capital constante y, en consecuencia, menos de capital variable en comparación con el capital social medio, los denominamos de composición *superior*. En cambio, aquéllos en los que el porcentaje del capital permanente es inferior, siendo superior la parte variable en comparación con el capital social medio, los llamamos capitales de composición *inferior*. Finalmente,

llamamos capitales de composición *media* a aquellos cuya composición revela coincidencia con el capital medio”. (*El Capital*, III, 93, 107).

Veamos ahora cómo se forma la norma de la ganancia en función de las diversas composiciones del capital.

Tomemos tres empresas, en tres ramas de la producción.

Supongamos que la primera rama se halla atrasada técnicamente, y que en la misma se usan pocas máquinas en relación con el número de obreros, que no hay grandes edificios destinados a la producción, etc. Aquí se trata de una producción con un capital orgánicamente inferior por su composición. Admitamos que la segunda empresa esté edificada sobre un capital de composición media, y que la tercera está desarrollada hasta tal punto, que a cada uno de los obreros corresponde una gran cantidad de los valores en forma de materiales, o de los edificios. En consecuencia, en esta forma productiva la composición orgánica será alta.

Para dar mayor sencillez posible al ejemplo, admitiremos que en las tres ramas de la producción la norma de la plusvalía es la misma, que todo el capital invertido hace un giro completo en el transcurso de un año, esto es que es utilizado íntegramente en la producción en el transcurso de un año, que el producto se obtiene al final del período y luego es vendido sin remanentes. Todo ello no son más que suposiciones, que apenas si se encuentran en la realidad, pero es conducente echar mano de las mismas, para evitar complicaciones superfluas que pueden quitar claridad al ejemplo.

En cada una de las tres empresas están ocupados 100 obreros que reciben al año 1.000 marcos en concepto de jornales, y la norma de la plusvalía está dada por la razón de 100%. La cantidad total del jornal pagado es, en consecuencia, igual a 100.000 marcos, y la plusvalía está dada también por la misma suma de 100.000 marcos. El capital constante en la empresa A es de 100.000 marcos, en la empresa B es de 300.000 marcos, y finalmente, el de C es de 500.000 marcos; de esta manera se tendrá:

<i>Empresa</i>	<i>Capital Constante</i>	<i>Capital Variable</i>	<i>Capital Total</i>	<i>Plusvalía</i>	<i>Norma de la plusvalía</i>	<i>Norma de la ganancia</i>
A	100.000	100.000	200.000	100.000	100%	50,0%
B	300.000	100.000	400.000	100.000	100%	25,0%
C	500.000	100.000	600.000	100.000	100%	16,6%
Total	900.000	300.000	1.200.000	300.000	100%	25,0%

De manera que, aun con la misma norma de plusvalía, la de la ganancia resulta bien diferente, siempre que las mercaderías se vendan de acuerdo con su valor exacto.

Pero tales diferencias en las normas de la ganancia representan un fenómeno que no puede perdurar mucho dentro del régimen de la producción capitalista. Pues el empresario-capitalista produce precisamente para obtener ganancia, y no para dar satisfacción a ciertas y determinadas necesidades sociales. Le es completamente indiferente producir agujas de coser, o locomotoras, betún para el calzado, o agua colonia para las perfumerías. Lo que más le importa, es obtener mayor ganancia sobre su dinero invertido.

¿Y qué es lo que sucederá si en una rama de la producción las empresas siguieran dando el 50 % de la ganancia, y en la otra tan sólo el 17%? Pues, el capital comenzará a evitar la producción de la rama C hasta cuando ello sea posible, y se precipitará, con toda energía hacia la producción en la que hemos designado con la letra A. En el seno de ésta surgirá una fuerte competencia, y la producción de mercaderías en la misma se ampliará muy pronto hasta el grado que los capitales de nuevo comenzarán a ocuparse de la rama C.

Aquí pisamos el terreno de la competencia, o sea el ámbito de la oferta y de la demanda. Ya habíamos visto que el valor y el precio representan dos cosas distintas, aun cuando el último es determinado por el primero. Los precios divergen del valor, hallándose ora por encima, ora por debajo del mismo. Dentro de la serie de causas que provocan ese fenómeno, la más importante es la oscilación en la demanda por parte de los compradores, y en la oferta, por la de los vendedores.

Durante el dominio de la libre competencia, la demanda y la oferta constituyen los reguladores del método actual en la producción. Sin las mismas, la producción caería en la anarquía más desenfrenada, debido al hecho de que aquella no es llevada de manera planificada, sino que es realizada en forma de un conjunto de empresas particulares, individuales, de las que cada una produce de acuerdo con el parecer de su propietario o del dirigente. La demanda y la oferta ocasionan también la distribución de las fuerzas obreras entre las diversas ramas de la producción de tal manera, que, por lo general, cada una de las mismas produce en la cantidad requerida por la sociedad, dentro de las condiciones dadas.

Desde luego, todo ello es cierto sólo en términos generales, y no en casos particulares. Por el contrario: con la ausencia de planeamiento, dentro del método actual en la producción, ora se fabrica en demasía, ora en cantidad insuficiente, de esta u otra mercadería. Y solamente después de ello, es el crecimiento o la decadencia en la demanda o en la oferta, el alza o la baja de los precios, llevan y acarrear el hecho de que la producción, ora se reduzca, ora se amplifique, en función de las necesidades, o requerimientos de la sociedad.

Supongamos que cierta y determinada mercadería se haya fabricado en cantidad mayor de las que puedan, o deseen comprar los miembros solventes de la sociedad, a precio dado que, al final de cuentas, está determinado por el valor de la mercadería. En este caso, el precio de la misma baja. Debido a ello, se aumenta el artículo de los pertenecientes a la sociedad que puedan o quieran adquirirla.

Pero, al mismo tiempo, junto con el precio, desciende también la ganancia. Si ella llega a bajar más allá del nivel medio, se notará inmediatamente la afluencia de capitales hacia otra rama de la producción, y ésta, o sea la dada, se reduce. Debido a ello, los precios vuelven a subir hasta el momento de alcanzar el nivel correspondiente al nivel medio de la ganancia.

Por el contrario, si la cantidad de mercaderías fabricadas es menor que la que responde a la demanda de los compradores, su precio comienza a subir por encima del nivel medio indicado, y junto con ello, también sube la ganancia. El capital es atraído hacia la rama dada de la producción, esto es que los capitales comienzan a afluir. La producción se ensancha, después de lo cual los precios vuelven a descender hasta el nivel señalado por la ganancia media.

Alrededor de ese nivel, oscilan ininterrumpidamente los precios, ora subiendo por encima del mismo, ora descendiendo. Solamente mediante ese movimiento ondulatorio se establece aquel nivel que siempre existe tan sólo en cantidad de tendencia, pero jamás al estado de estabilidad.

Esta influencia de la oferta y demanda también tiene que oponerse a la desigualdad en la norma de la ganancia, la que emana de la desigualdad en la composición orgánica del capital.

En la rama C, la producción comenzará a reducirse, y los precios y, junto con ellos, la ganancia, empezará a subir. En la rama A la producción aumentará, mientras que los precios sufrirán un descenso. Tanto un fenómeno como el otro continuará hasta que las ganancias se igualen y lleguen a colocarse en la altura media que corresponde a toda producción social. Habíamos supuesto que la rama B suponía una composición

orgánica media del capital; en consecuencia, su norma en la ganancia representará también la norma media en la ganancia, social. En este caso, las ganancias se distribuirán en las tres empresas de la manera siguiente:

<i>Empresa</i>	<i>Capital total</i>	<i>Plusvalía</i>	<i>Norma de la plusvalía</i>	<i>Norma de la ganancia</i>	<i>Ganancia</i>
A	200.000	100.000	100%	25%	50.000
B	400.000	100.000	100%	25%	100.000
C	600.000	100.000	100%	25%	150.000
Total	1.200.000	300.000	100%	25%	300.000

Tal igualación en la norma de la ganancia resultó posible sólo por la razón de que los precios de las mercaderías divergían de los valores. De acuerdo con nuestra suposición, todo el capital invertido gira en el transcurso de un año, quedando encarnado en el valor de la producción anual. Y ahora resulta la siguiente correlación entre el valor y el precio de la producción anual en cada empresa:

<i>Empresa</i>	<i>Capital total</i>	<i>Plusvalía</i>	<i>Valor del producto (gastos de producción + plusvalía)</i>	<i>Ganancia</i>	<i>Valor de la producción total (gastos de fabricación + ganancia)</i>
A	200.000	100.000	300.000	50.000	250.000
B	400.000	100.000	500.000	100.000	500.000
C	600.000	100.000	700.000	150.000	750.000
Total	1.200.000	300.000	1.500.000	300.000	1.500.000

Supongamos que la producción anual de cada una de las empresas es igual a 10.000 piezas de cierta mercadería; en este caso, tendremos para cada unidad de las mercaderías:

	<i>A</i>	<i>B</i>	<i>C</i>
Valor	30 marcos	50 marcos	70 marcos
Precio	25 marcos	50 marcos	75 marcos

En realidad, las cosas no suceden de esta manera, digamos, que cada capitalista recibe al principio la plusvalía en su totalidad, y los capitalistas en una de las ramas de la producción reciben el 50% de ganancia, mientras que en la otra tan solo el 17%. Semejante diferencia se observa solamente en los comienzos de la producción capitalista, y en la actualidad, sólo en aquellos ámbitos y ramas de la producción de los que el capitalismo se apodera por vez primera.

En una producción capitalista bien desarrollada se va formando cierto nivel medio habitual, el que está puesto por los capitalistas como base para sus cálculos al planear un negocio. Claro está, que ello no excluye que aquéllos dejen de aprovecharse de toda ocasión para hacer subir los precios más allá de esos límites, considerando al mismo tiempo como pérdida toda baja de precio y, en consecuencia, una norma inferior en la ganancia.

Dicho precio, determinado por los gastos de la producción (la inversión del capital, permanente y variable) a los que se añade la ganancia “habitual para el país dado”, se le imagina al capitalista, o es considerado por él, como precio “natural”. Marx

la denomina como *precio de la producción*. Se compone de los *gastos de la producción* (la suma del capital variable y el constante), y *de la ganancia media*.

No es el valor, sino el precio de la producción el que forma, en la producción capitalista desarrollada, aquel nivel en torno del cual oscilan, de manera ondulatoria, los precios en el mercado, bajo la influencia de la demanda y oferta. Pero el mismo precio de la producción no cae del cielo, sino que tiene por base el valor.

Los adversarios de la teoría del valor dada por Marx afirman gustosos que Marx mismo refutó su teoría desarrollada en el primer tomo de *El Capital*, habiendo demostrado en el tercer tomo, que, debido a la tendencia de las ganancias a igualarse, dado el método de producción capitalista bien desarrollado, los precios de la mayor parte de las mercaderías se apartan durante mucho tiempo de sus valores, y en ello los precios de una mitad de las mismas permanecen por encima, y la otra, por debajo de sus valores verdaderos. Pero, se podría hablar de que Marx mismo refuta su teoría del valor, sólo en el caso de que él mismo mostrara que los precios no dependen de los respectivos valores.

Pero la cuestión es que Marx no sólo no lo establece, sino que el tercer tomo de *El Capital*, por el contrario, prueba y demuestra que los precios de la producción, en torno de los cuales oscilan los del mercado, se hallan en plena dependencia de la ley del valor, sin la cual serían completamente inexplicables.

El mismo hecho, el propio factor que provoca la divergencia entre los precios de la producción y los valores, o sea la ganancia media, puede ser explicado solamente en base de las leyes de la plusvalía, las que, a su vez, emanan de las de los valores. De no admitir que la masa total, que se halla presente, de las plusvalías en la sociedad es igual a la masa total de ganancia con todas sus variedades (los intereses, la renta producida por la tierra, en cuya consideración no entraremos), habremos perdido toda posibilidad para explicar cuál es la razón de que, en medio de unas circunstancias dadas, la norma medía de la ganancia represente una determinada magnitud dada.

La ley del valor no queda desvirtuada por la circunstancia de que, en una producción capitalista bien desarrollada, se interpone entre el valor y el precio, un nuevo eslabón intermedio en la forma de norma media de ganancia, y la del precio de la producción que es función de la misma. Si, en base de ello, reconocemos como inconsistente la ley del valor, tendríamos que reconocer, también como tal, la ley de la caída de los cuerpos, puesto que en el agua un cuerpo encuentra mayor resistencia que en el aire.

La teoría marxista del precio de la producción es inseparable de sus teorías del valor y de la plusvalía. No sólo no representa la reducción de aquellas al absurdo, sino que, por el contrario, constituye su coronamiento. La teoría de los precios de la producción nos ofrece la clave para la explicación de una serie de fenómenos que se hallan en la base de las correlaciones entre las clases dominantes: contradicciones entre el capital (la ganancia) y la posesión de tierras (renta sobre la tierra), entre el capital industrial (ganancia industrial) y el capital financiero (intereses), etc. Algo más: nos proporciona una clave para la comprensión de una serie de teorías del valor y, al mismo tiempo, para refutarlas, puesto que ellas representan, en esencia, sólo teorías de los precios de producción los que son catalogados por aquéllas, como base final de los precios de mercado.

Es oportuno aquí echar una mirada sobre las teorías del valor que niegan la definición de éste mediante el trabajo invertido. De todas ellas se puede decir lo mismo que de otras, mencionadas anteriormente, que no tienen nada de teorías del valor, que bajo este término comprenden algo que nada tiene que ver con lo que, propiamente, es valor: el valor de consumo, el precio de producción, el precio medio.

Desde luego, se puede objetar: cada uno de los teóricos tiene el derecho de comprender bajo el término de “valor”, todo lo que le dé la gana; de manera que habría que considerar solamente si es correcta su respectiva explicación de lo que él considera como valor, o si carece de corrección. Y que no tendría importancia que ello fuera una teoría del valor de consumo, de precio o de cualquier cosa distinta.

Empero, en ninguna otra ciencia tal opinión jamás fue tomada en serio, puesto que siempre era rechazada como anticientífica e ingenua. Tomaremos como ejemplo la teoría atómica.

Sea lo que fuere lo que dijéramos con motivo de una afirmación de un investigador que está libre de comprender bajo el término “átomo” todo lo que le dé la gana, aun cuando se tratara de una molécula, y hasta de una célula; y, siempre que él diera una teoría correcta de la célula, sería indistinto que llamara su deducción definitiva con el nombre de teoría atómica, o de cualquier otro modo. Se le podría replicar al punto que, cuando se habla del átomo, la cuestión no reside en el mero nombre que, arbitrariamente, se podría dar a una u otra cosa, sino que se trata de *fenómenos* bien determinados, para los que ha de servir de explicación la teoría atómica, o sea que se trata de fenómenos que, dicho sea de paso, se hallan en la base de la formación de la molécula, o de la célula. Se puede admitir o rechazar la teoría atómica, esto es que se pueden explicar los fenómenos dados mediante esta teoría, o de cualquier otro modo; pero sería un craso error llamar átomo el producto de los procesos que, de acuerdo con la teoría dada, son ocasionados por la disposición de los átomos. Jamás se debe confundir un fenómeno básico con uno derivado del mismo.

En las ciencias naturales no son posibles las dudas al respecto. En cambio, los fenómenos considerados por la economía política, son más complejos, pero también esta ciencia ha de dar satisfacción a las exigencias que se le hacen, de la misma manera que las ciencias naturales. Mediante la ley del valor han de ser explicadas relaciones y fenómenos sociales completamente determinados, y está fuera de lugar llamar leyes del valor, o tratar como tales, las leyes de otras relaciones y de otros fenómenos ocasionados por el valor.

El fenómeno que toda teoría del valor quiere y tiene que explicar, es el intercambio de dos clases de mercancías. La relación social que quiere y debe explicar, es la que existe entre dos poseedores de mercancías que hacen el intercambio de las mismas. El fenómeno de éste, o sea el que da origen al desarrollo ulterior del de compra - venta, es un fenómeno fundamental, básico. Es el resorte que pone en movimiento todo el mecanismo económico de la sociedad actual. Y, en virtud de ello, toda explicación de dicho mecanismo ha de emanar de la investigación de la ley que rige el intercambio de mercaderías, y es precisamente ésta la ley del valor. Si, bajo el nombre de ley del valor, comprendiésemos la explicación de cualquier otro fenómeno, la que se halla en la base del intercambio de mercancías, deberíamos de darle una denominación distinta, especial. Pero ello no lo hace ninguna de las teorías del valor. Por consiguiente, cada una de éstas trata de explicar precisamente ese fenómeno.

Empero, si no perdemos de vista el fenómeno que ha de ser explicado por la ley del valor, comprenderemos fácilmente que, antes que nada, es imprescindible distinguir nítida y rigurosamente *el valor de uso*, y *el valor de cambio*, no considerarlos como equivalentes sólo en base de que en cada uno de esos conceptos entra el término *valor*. Algunas teorías del valor sacan o, más bien, tratan de deducir el valor de un objeto, de su grado de utilidad: cuando más útil es una cosa, tanto más alto es su valor. Esto sería cierto si, bajo el concepto de valor más alto, comprendiésemos su mayor valor de uso, pero deja de serlo si bajo este concepto comprendemos el valor de cambio, también mayor.

El valor de uso, o el grado de utilidad de un objeto, significa, o designa, la relación entre una persona aislada (el consumidor) y dicho objeto, pero no significa la relación social, o sea la que existe entre dos personas, la que constituye la esencia de un intercambio. ¿No se querrá decir con ello que los objetos igualmente útiles siempre serían intercambiados entre sí, uno por otro, en cantidades iguales? Pero el intercambio, o la venta, consisten en su mayor parte, en que cada vendedor entrega los objetos que carecen para él de valor de uso, que no le ofrecen ninguna utilidad como tales.

Cuando el panadero y su familia están hartos de pan, el pan cocido por ellos y que está destinado para la venta, ya no tiene para ellos ningún valor de uso. En el caso de que dicho panadero no encontrara para ese pan a ningún comprador, no podría hacer nada con aquél. Por el contrario: el mismo pan tendrá un enorme valor de uso para un obrero que pasa por ahí y que aún no había probado bocado ese día. Pero el valor de cambio es el mismo para las dos partes, en cuanto al pan.

Supongamos ahora que el obrero que pasa es un canastero, el que lleva sus canastos para la venta. El panadero necesita adquirir una de ellas. Resulta que para él, el canasto representa un gran valor de uso, mientras que para el canastero, no representa ninguno: tiene en su casa un montón de éstos, que él mismo no necesita para nada. Entregaría gustoso unos cuantos a cambio de unos panes en cierta y determinada cantidad. Empero, ¿cómo, de qué manera, en qué relación se produciría el intercambio entre los canastos y los panes, si sus respectivos poseedores parten del punto de vista de la utilidad de cada uno de los objetos en cuestión? ¿Cuántos panes ofrecerán la misma utilidad para el canastero, que un canasto para el panadero? Es claro que es completamente imposible comparar entre sí las utilidades de dos diferentes valores de consumo, y es imposible establecer entre los mismos una relación cuantitativa. Si el canastero recibe por uno de sus canastos cinco panes, sería insensato hablar que aquél es cinco veces más útil que cada uno de éstos, o que (en el mismo sentido) posee un valor cinco veces superior al de un pan. Las utilidades de diferentes objetos son cantidades inconmensurables.

Como se comprende, a las diversas unidades de *la misma especie de mercancías* se les puede reconocer mayor o menor grado de valor de uso. Un par de sólidos zapatos tiene valor de uso, mayor que uno de aquellos que lo son menos, y yo gustoso pagaría por los mismos más, siempre que tenga suficiente dinero en el bolsillo. Una botella de vino de Johannisberg tiene mayor valor de uso y de cambio, que una de Spandau o de Grüneberg. De manera que se podría pensar que el valor de uso es, no obstante todo, uno de los elementos del valor de las mercaderías.

Pero ello es sólo aparente. Si el valor mayor de uso ocasionara al mismo tiempo también el mayor valor de cambio, podría caber la siguiente pregunta: ¿Por qué, entonces, todo productor no fabrica mercaderías sólo de categoría mejor? ¿Por qué todo zapatero no produce un sólo calzado de lujo? ¿Por qué cada viñatero no elabora solamente las mejores clases de vino?

La respuesta es sencilla. La mejor calidad de los zapatos representa el resultado, ora del mejor material que había costado mayor cantidad de trabajo y de dinero, ora de mejor trabajo, esto es que, dada la habilidad media del operario, la inversión de mayor cantidad de trabajo. Debido a ello, y no como consecuencia de más alto valor de uso, los zapatos sólidos son más caros. Es harto conocida la expresión de que las mercaderías más caras son siempre las más baratas, esto es que su valor de consumo supera siempre el de las mercaderías de categorías inferiores, en mayor proporción que lo es su valor con respecto al de los últimos. Un par de zapatos de doce marcos quizás se pueda llevar el doble tiempo que uno de diez marcos.

El precio más alto de algunas clases de vino se basa en que las correspondientes clases de uva se cultivan sólo en determinados lugares. En este caso, la ley del valor, por lo general, pierde su fuerza, puesto que aquí tropezamos con el monopolio. Y ya es sabido que dicha ley presupone la presencia de competencia libre.

Por doquiera, donde la diferencia en la calidad de las mercancías de la misma especie provoca diferencia en los precios, ésta está ocasionada ora por la distinta inversión de trabajo, ora por la existencia de un monopolio.

Otras teorías del valor confunden el valor con el precio. Explican el valor por la relación que existe entre la demanda y la oferta. En la realidad, éstas dos sólo explican cuál es la razón por la que el precio de cierta y determinada mercadería siempre oscila en torno de su valor (o del precio de producción). Pero no explican por qué los precios de cierta mercadería, término medio, están siempre por encima del de otra: por qué (digamos), a través de milenios, la libra de oro era, término medio, 13 veces más cara que una de plata.

Ni bien una teoría, que explica el valor mediante la demanda y la oferta, quiere explicar estas diferencias permanentes en los precios de las diversas mercaderías, no le queda otro remedio que recurrir públicamente a la teoría del valor en base del trabajo. A la pregunta de por qué una mercadería resulta siempre tantas y tantas veces más cara que otra, dicha teoría contesta que ello se debe a que aquélla es más rara; y esta última circunstancia provoca el hecho de que la oferta de dicha mercadería se halla siempre en cantidad menor que la de otras. Empero, para llevar a la plaza la mercadería *más rara* en la misma cantidad que la otra que se encuentra con mayor frecuencia, se requiere *más trabajo*.

No constituye un gran adelanto si dijéramos que una libra de oro es 13 veces más cara que una de plata, porque se lo encuentra 13 veces más raramente, o por la razón de que la obtención de una libra de oro cuesta 13 veces más trabajo que la de una de plata. Si el teórico no se coloca en el punto de vista de un simple mercader al que interesan solamente los precios de las mercaderías en el mercado, y no de qué manera habían sido adquiridas dichas mercaderías; si dicho teórico quiere ahondar más en la cuestión e investigar de qué manera fueron producidas las mercaderías traídas al mercado, siempre encontrará que los valores de las mercaderías son determinados por el proceso de la producción, que ellas son creadas en la empresa productora, y no en el mercado. Por supuesto, que para los teóricos burgueses, el mercado se halla, en la mayoría de los casos, a menor distancia que la empresa, y por esto, como regla general, ellos no comprenden de la teoría del valor en base del trabajo invertido.

En el mercado, el valor se transforma sólo en dinero, en precio: al principio, en dinero imaginario, al exigir cierto y determinado precio, y luego en dinero efectivo, real, cuando la mercadería está vendida. Cuanto más grande es el desarrollo de la economía capitalista, tanto mayor es la cantidad de eslabones intermedios entre la empresa y el mercado, entre el productor y el que vende la mercadería al consumidor; tanto más grandes pueden ser las divergencias ocasionadas, en virtud de ello, entre el precio realmente obtenido y el valor determinado teóricamente. No obstante, ello no constituye obstáculo alguno para que el valor de la mercadería, al final de cuentas, fuera determinado por las condiciones de la producción, y que el precio permanezca siempre en calidad de función de ésta, aun cuando dicha función, o dependencia, no fuera directa, ni con mucho.

Los capitalistas-prácticos determinan, ellos mismos, el valor de las mercaderías, mediante las condiciones de la producción de éstas. Por lo demás, bajo esas "condiciones", ellos comprenden no el tiempo de trabajo, socialmente necesario para la preparación de aquéllas, sino los gastos requeridos para esto (los jornales, los gastos

para la adquisición de la maquinaria, para la materia prima, etc.), más la ganancia media.

En pos de ellos, toda una falange de teóricos afirma que el valor es determinado por los gastos de la producción.

Pero, lo que es correcto desde el punto de vista de un capitalista - práctico, es absurdo e insensato desde el punto de vista de la teoría. Pues, el problema de ésta no consiste en calcular el precio normal en cada uno de los casos aislados, sino en descubrir las causas finales de los fenómenos sociales del método capitalista en la producción.

En primer lugar: ¿Qué quiere decir “gastos de la producción”? Cierta y determinada suma de dinero. En consecuencia, dichos gastos ya presuponen, de antemano, la existencia del dinero. La definición del valor y su determinación mediante los gastos de producción quiere decir, de esta manera, que el valor ha de ser explicado mediante el dinero, y no viceversa. Y ello significa que hemos encarado la cuestión desde el extremo opuesto.

Los gastos de producción representan cierta suma de valores: el de la fuerza obrera (los jornales y salarios), el de los medios de producción, y la ganancia. De esta suma de valores es de donde sale la explicación del valor de la mercadería. Vemos así, que esta clase de definición del valor nos obliga a estar encerrados dentro de un círculo vicioso.

Tomemos a algún productor de mercaderías, digamos a un campesino tejedor, del que supondremos que produce para sí todo: él mismo se procura vituallas, lo mismo que la materia prima: la fibra de lino que hilan sus hijas; y es él mismo que se fabrica un telar de madera, que también es propiedad de él. ¿Cuáles son los gastos de producción que tiene ese hombre? No tiene ninguno, y su producto le cuesta solamente trabajo, nada más que trabajo

Demos el paso siguiente, hacia un grado de producción un poco más alto, o sea tomaremos a un tejedor profesional. Este ya tiene que efectuar algunos gastos en dinero efectivo, esto es que ya tiene gastos de producción. Tiene que adquirir un telar, tiene que proveerse de hilado, y también tiene que comprar vituallas de manera que serán éstos los gastos de producción. Pero, ¿acaso será ésta la base de sus cálculos para averiguar el costo del lienzo que está preparando? En tal caso, su oficio estaría muy lejos de justificar el nombre de una “mina de oro”. No le aportará ningún sobrante, para poder ahorrar. En ello, una parte de los gastos de producción, precisamente los gastos de subsistencia y para la adquisición de un telar, serán siempre los mismos, trabaje él 4 horas diarias, o 12. ¿Acaso, en base de ello, apreciaría más alto el producto de 12 horas que el de 4, independientemente de la cantidad de materia prima? Vemos que él agregará a los gastos de material, también su trabajo invertido, en calidad de factor que forma el valor.

Solamente para el capitalista la cuestión toma otro cariz. El producto no le cuesta a él ningún trabajo, sino dinero. Mediante éste, paga no sólo los medios de producción, sino también el trabajo. En consecuencia, para él todas las condiciones de la producción quedan reducidas a las erogaciones en dinero, a inversiones financieras. Y son precisamente los gastos en dinero que a él le parecen como formativos de los valores. Pero se extrañaría mucho si se le asegurara que el valor de su producto es igual a la suma que él invirtió para la producción. Él no ha organizado la producción con el fin de salvar los gastos únicamente: quiere también obtener ganancia. Es ésta precisamente la causa, el motivo, en virtud del cual él hizo la inversión de su dinero, haciéndolo girar, en vez de gastarlo para usufructo directo, para la satisfacción de sus necesidades personales. Y es por ello que él, a los gastos de la producción, agrega aún la

ganancia “habitual en el país dado”. El precio determinado de esta manera es el mínimo que él debe obtener, por lo menos, para “no trabajar (según su expresión) con pérdidas”.

Según el concepto del capitalista, la ganancia pertenece a los gastos de producción que determinan el valor del producto. Pero ese “valor” no resulta otra cosa que aquello que, según la teoría de Marx, lleva el nombre de precio de la producción. Y ésta, solamente puede ser comprendida mediante la ley del valor.

El valor de consumo, el precio de mercado, el precio de la producción (tales son las categorías que se proponen en calidad de “valor” por las teorías distintas a la basada sobre el concepto de trabajo). Son categorías que, ora están ligadas, igual que el valor de uso, con el valor de cambio sólo en el sentido de que constituyen su *premisa*, pero *sin determinar su base*; ora emanan del valor del cambio, como, por ejemplo, el precio de la producción, o el precio de mercado. Estos últimos no explican las relaciones del cambio, sino, por el contrario, lo presuponen explicado, con el fin de poder, ellos mismos, ser explicados.

Dichas teorías se contentan con el hecho de que aceptan los conceptos de los vendedores y los compradores, esto es de los capitalistas, referentes a sus operaciones comerciales, como base real y efectiva de esas operaciones. Dichos teóricos se imaginan dar una explicación científica del fenómeno cuando recopilan y repiten al respecto las opiniones de los practicones. Pero para este objeto no es necesario ciencia alguna, pues ésta tiene que revelar y poner al descubierto los fundamentos más hondos de los fenómenos y relaciones sociales, que a veces ni siquiera llegan a la conciencia de los partícipes, o, en el caso afirmativo, lo hacen en forma sólo incompleta, y a menudo absolutamente desfigurada.

De las teorías mencionadas, en cuanto al valor, la que más se acerca a la verdad, es aquella que busca la base del mismo en los gastos de producción. Pero fracasa en la cuestión que atañe a la ganancia media. Ninguna de las teorías del valor, con excepción de la que está basada en el concepto de trabajo, está en condiciones de explicar, qué es lo que determina la *magnitud* de la ganancia media, ni por qué, dentro de ciertas condiciones dadas, ella representa, digamos, el 10%, y no el 100%, o el 1.000%. Otras teorías se dan por satisfechas con lo que, ora justifican, ora explican psicológicamente el *apropiarse* de la ganancia. Pero ni la más sesuda filosofía del derecho, ni la psicología más sutil, están en condiciones de explicar de dónde proviene la ganancia, ni cómo se crea.

La teoría de la ganancia tiene enorme significado para la comprensión de las relaciones sociales. Con todo, no podemos ocuparnos de ella por más tiempo en este lugar, puesto que tenemos que regresar a la teoría de la plusvalía. La teoría de la ganancia, es aquella que trata sobre la distribución de la presa (la cual es la plusvalía) entre las diversas capas de las clases dominantes. Es precisamente el capitalista industrial, o el agropecuario, el que obliga crear la plusvalía, pero sin estar en condiciones de retenerla íntegramente.

Tiene que ceder una parte de la misma a otros capitalistas que habían invertido sus capitales en las ramas de la producción caracterizadas por su composición orgánica más alta en cuanto a los capitales, en el caso de que éstos hacen inversiones en una rama de la producción cuya composición del capital es inferior orgánicamente. El primero no se da cuenta de este proceso igualitario ni se interesa por el mismo. Pero, sí se da cuenta cabal de que tiene que pagar, de sus ganancias, al capitalista financiero del que llevó dinero en calidad de préstamo, abonándole intereses sobre el capital prestado; tiene que entregar una parte al comerciante, en forma de ganancia comercial; finalmente, en el caso de que posee una empresa agropecuaria, tiene que ceder una parte de la plusvalía en calidad de renta sobre la tierra, al terrateniente, en el caso de que él, el empresario,

no es más que un arrendatario del terreno; y en el caso de que él mismo es el terrateniente, tendrá que abonar los intereses por el capital que había invertido para comprar su finca, o estancia.

Con todo, por más importantes que sean todas estas relaciones, a nosotros nos interesan aquí, en primer lugar, las que existen entre el capitalismo y el obrero. Y en ello, no entre cada capitalista separado y sus obreros particulares, sino entre la clase capitalista y la clase obrera. Y para la investigación de estas relaciones no es necesaria la teoría de la ganancia: por el contrario, ella es capaz de embrollar dichas investigaciones, puesto que explica la dependencia de la magnitud de la ganancia, de una serie de circunstancias que nada tienen que ver con las relaciones entre el capital y el trabajo.

Sin embargo, sea cual fuere el aspecto que pueda adquirir la ganancia de un capitalista aislado, su magnitud, al final de cuentas, depende de la de la plusvalía, o sea del grado de explotación de que se hace objeto a los obreros. Ello se refiere, en primer lugar, al conjunto de capitalistas, puesto que la ganancia, en su totalidad, es equivalente a toda la suma de la plusvalía, tomada también en conjunto.

No es en base de las leyes de la ganancia, sino en la de las leyes de la plusvalía, donde aprendemos a entender las contradicciones de clases y la lucha de clases entre el capital y el trabajo; y también aprendemos a comprender la particularidad del método capitalista en la producción.

Con que, en lo sucesivo, hablaremos sólo de los valores y de la plusvalía, partiendo de la hipótesis de que el precio es igual al valor, y la ganancia, a la plusvalía. Aquí, nos veremos precisados a dejar de lado la norma media de la ganancia y del precio de la producción, lo mismo que, durante los cálculos de la ley de la caída de los cuerpos, no se toma en consideración la resistencia del aire.

Desde luego, en la práctica deben ser tenidos en cuenta también los momentos que se han dejado aquí sin considerar.

Capítulo Quinto. La jornada de trabajo

El tiempo de trabajo necesario y el tiempo de sobretrabajo forman en conjunto la *jornada de trabajo*.

En condiciones determinadas (un grado determinado de la productividad del trabajo, de las necesidades de la clase obrera, etc.) el *tiempo de trabajo necesario* es siempre una *magnitud determinada*. En nuestro ejemplo hemos aceptado que esta magnitud sea de 6 horas. Naturalmente en ningún sistema de producción la jornada de trabajo puede ser más breve que el tiempo de trabajo necesario y en el sistema de producción capitalista debe ser más largo que éste. Cuanto más largo es el tiempo de sobretrabajo, tanto mayor (en circunstancias iguales) es la tasa de la plusvalía. El capitalista aspira a alargar todo lo posible la jornada de trabajo. Sería feliz si pudiera hacer trabajar al obrero durante 24 horas seguidas¹⁰.

Muy a pesar suyo esto resulta imposible, pues el obrero acabaría por desfallecer si no se le concediera una pausa para el descanso, el sueño y la comida. De todos modos el capitalista trata de abreviar la pausa en lo posible, para ocupar al obrero durante todo

¹⁰ A raíz de una encuesta parlamentaria sobre las condiciones de trabajo de los obreros realizada en Austria en el año 1883, pudo constatar que en varias hilanderías de Brünn se trabajaba sin interrupción desde la mañana del sábado hasta la del domingo. Desgraciadamente esta encantadora costumbre no se limita sólo a Brünn y a las hilanderías.

el tiempo sobrante. La fuerza de trabajo no puede separarse de la persona del obrero, de modo que ésta le pertenece al capitalista durante todo el tiempo en que le pertenece el valor de uso de su fuerza de trabajo. Todo minuto del tiempo de trabajo que el obrero utiliza para sí, le parece al capitalista un robo perpetrado contra su capital¹¹.

Pero precisamente porque la fuerza de trabajo y el obrero están ligados indisolublemente, el interés de éste exige la mayor reducción posible del tiempo de trabajo. Durante el proceso de producción el trabajador no es más que una parte del capital; solo se convierte en hombre cuando deja de trabajar. Sin embargo al lado de éste motivo *moral* en favor de la reducción del tiempo de trabajo, existe también otro puramente *material*. El capital aspira a quitarle al obrero más de lo que le corresponde según las leyes del cambio de las mercancías.

Comprando el capitalista en su justo valor la fuerza de trabajo diaria, tiene el derecho de utilizar su valor de uso por un día, es decir puede emplear diariamente la fuerza de trabajo, mientras no resulte perjudicial para su reproducción. Si alguien compra los frutos de un manzano y para sacarle una ganancia mayor al árbol, no corta sólo las manzanas, sino corta también las ramas para vender la madera, viola el contrato que aceptó pues el árbol no podrá producir tantos frutos en la estación siguiente como en la anterior. Lo mismo ocurre si el capitalista hace trabajar demasiado al obrero: esto se realiza a costa de la capacidad de trabajo del obrero y de la duración de su vida. Si por el exceso de trabajo la duración de capacidad de trabajo del obrero se reduce de 40 a 20 años esto significa simplemente que por término medio el capital ha utilizado durante *un* día el valor de uso de dos jornadas; ha pagado al obrero la fuerza de trabajo de *un* día, quitándole la fuerza de trabajo de dos días. El capitalista predica a los obreros la economía y la sabia previsión, y por otra parte los obliga a desperdiciar lo único que poseen, su fuerza de trabajo¹².

Aquí no se trata del capitalista como persona privada, sino del capitalista representante del sistema de producción capitalista cuyas órdenes él cumple, sin que importe al caso si lo hace impulsado por codicia personal o por la competencia.

Como vemos, existe una contradicción entre los intereses de la clase obrera y de la capitalista. La primera aspira a reducir en todo lo posible la jornada de trabajo; la segunda tiende a prolongarla todo lo posible. El resultado de esta oposición entre las dos clases es una lucha que continúa en nuestros días, pero que ya existía desde siglos atrás

¹¹ Los obreros ingleses, (y sin duda también otros), saben ridiculizar muy bien el celo del capitalista para impedir que el obrero le quite un segundo de la jornada de trabajo que él ha comprado. Circula, por ejemplo, entre ellos la siguiente anécdota acerca del propietario de una cantera.

Un obrero de dicha cantera fue arrojado al aire por una carga de dinamita que estalló antes de lo previsto, y cayó al suelo asombrosamente ileso. Al pagarle el salario el patrón le descontó el tiempo que había permanecido en el aire, y por consiguiente no había trabajado. Se cuenta que algo análogo ha ocurrido realmente durante la construcción del acueducto Croton en el estado de Nueva York. Se estaba perforando una montaña. Las minas que estallaban en el túnel producían olas de gases perjudiciales que a veces aturdíán a los obreros, y que hasta los incapacitaban para trabajar por breves instantes (fracciones de horas). Este tiempo se les restó de su salario. En Zúrich un fabricante entusiasta del “eterno femenino” restaba al salario de sus empleadas el tiempo que habían pasado con él en su oficina.

¹² Marx cita el siguiente pasaje de un artículo del Dr. Richardson en la *Social Science Review*, de 1863: “En Marylebone (uno de los barrios más poblados de Londres) los *herreros* mueren en un porcentaje anual del 31 por 1.000, es decir el 11 por 1.000 más que la mortalidad media de los hombres adultos en Inglaterra. Su oficio, que es un arte casi instintivo de la humanidad y de por sí irreprochable, se torna, por el solo exceso del trabajo, en perjudicial y hasta mortífero para el hombre. Este puede, por ejemplo, dar todos los días un determinado número de martillazos, puede caminar tantos pasos, respirar tantas veces el aire, producir cada día cierta cantidad de trabajo y vivir por término medio 50 años. En cambio se le obliga a dar más martillazos, caminar más pasos, respirar más veces para aumentar en una cuarta parte su producción diaria. Se esfuerza por lograrlo y el resultado es que consigue aumentar en una cuarta parte la producción diaria, pero en vez de morir a los 50 años, muere a los 37.

y que siempre fue de extraordinaria importancia histórica. En esta lucha se ha puesto de manifiesto la solidaridad de los intereses de los proletarios; esta lucha ha promovido la organización de la clase obrera y la evolución del movimiento obrero como movimiento político. La más importante de las consecuencias prácticas de esta lucha es la reglamentación oficial de la jornada de trabajo, la *jornada de trabajo normal*.

Antes que en otros países y más agudamente, las condiciones y causas de esta lucha se han presentado en Inglaterra, cuna de la industria moderna, donde por consiguiente también se ha solucionado más rápidamente que en otras partes.

Los obreros de la industria inglesa fueron los campeones no sólo de la clase obrera inglesa sino de todo el proletariado moderno, así como sus economistas fueron los primeros en atacar la teoría del capital.

En ninguna parte puede seguirse con mayor claridad la lucha por la limitación de la jornada de trabajo y sus causas como en Inglaterra, cuya prensa, debates parlamentarios, comisiones investigadoras, e informes oficiales, sobre todo los de los inspectores de fábricas, ofrecieron un abundante material, que no puede encontrarse en ningún otro país, material único en la época en que Marx terminó la primera parte de *El Capital* (1866).

Por eso Marx ha descrito tan detenidamente la lucha por la jornada normal de trabajo, tal como se ha desarrollado en Inglaterra. Su exposición se completa con el libro de Engels *La situación de la clase obrera en Inglaterra*. Este libro llega hasta el año 1844; el de Marx hasta 1866. Sin embargo su descripción de la lucha por la jornada normal de trabajo posee aún hoy un interés que no es meramente *histórico*. Las condiciones a que se refiere, las tretas, las intrigas y subterfugios del capital para alargar en lo posible la jornada de trabajo o convertir en ilusoria su reducción forzada, la actitud de los partidos políticos y de la clase obrera frente a estas maquinaciones (todo ello es tan característico) que su ulterior evolución en el continente parece un plagio de lo acaecido en Inglaterra.

Las condiciones que Engels describió hace 40 años y Marx hace 20, pueden hallarse todavía muy vivientes en nuestro medio. Las escasas investigaciones privadas e informes oficiales que se conocen acerca de las condiciones de la industria alemana y austríaca, no son más que una ilustración viviente de las afirmaciones de *El Capital*. En el prólogo de su libro Marx afirma que ha concedido tanto lugar en el primer libro de *El Capital* a “la historia, el contenido y los resultados de la legislación industrial inglesa”, porque una nación puede y debe aprender de otra y porque su propio interés impone a las clases dominantes la eliminación de todos los obstáculos, controlables legalmente, que impiden el desarrollo de la clase obrera. Y en realidad las afirmaciones de Marx no carecieron completamente de éxito. Los hechos que reveló eran tan evidentes e irrefutables que no dejaron de hacer impresión no sólo en la clase obrera, sino también en miembros sensatos de las clases dominantes. Los adelantos en la legislación industrial de Suiza, Austria y Alemania se deben en gran parte a la influencia de *El Capital*.

Pero el número de los miembros sensatos libres de prejuicios de clase de la burguesía, y la influencia política de la clase obrera, son aún muy escasos, y la impresión preponderante que se recibe al leer lo que escribe Marx sobre la legislación industrial, no es de satisfacción por lo que se ha conquistado, sino de vergüenza por la enorme ignorancia que domina todavía entre nosotros respecto a la legislación fabril, que permite que en los parlamentos europeos se saquen a relucir argumentos cuyo absurdo ha sido demostrado en Inglaterra por los hechos mismos y que allí en el “país del manchesterismo”, al que tan frecuentemente se mira con altanería de fariseos, ya han sido superados.

Resulta imposible reproducir aquí más detalladamente la exposición de *El Capital* acerca de la jornada de trabajo¹³. Recordamos a todos los que pueden hacerlo, estudiar directamente en *El Capital* los detalles de las condiciones de trabajo en las distintas ramas de la industria inglesa, donde la jornada de trabajo no estaba sometida a limitación legal alguna; el trabajo nocturno, del sistema de los turnos y de la lucha por la jornada normal. No existen mejores armas para la legislación de protección al obrero, que los capítulos *ocho* y *trece* de *El Capital*.

En la reglamentación estatal de la jornada de trabajo en Inglaterra podemos constatar dos corrientes opuestas; una que va desde el siglo XIV al XVII, período en el cual se promulgan leyes para la *prolongación* de la jornada de trabajo; otra que empieza en los comienzos del siglo XIX, con una tendencia legislativa a su *reducción*.

En los comienzos del desarrollo del sistema de producción capitalista el capital era todavía demasiado débil para arrancarle al obrero una cantidad considerable de sobretrabajo por la sola fuerza de las condiciones económicas. Todavía en el siglo XVIII, se daba el caso de quejas contra los trabajadores industriales de Inglaterra porque trabajaban sólo cuatro días por semana, porque sólo con esos días de trabajo ganaban lo suficiente para poder vivir toda la semana.

Para rebajar los salarios y prolongar el tiempo de trabajo se proyectó en aquella época encerrar a los vagabundos y mendigos en una casa de trabajos forzados, que debía ser una casa de horror. En esa casa de horror la jornada de trabajo duraría *doce horas*.

Cien años después, en 1863, en el “siglo del humanismo” una comisión investigadora constató que en las alfarerías Staffordshire se hacía trabajar *jornadas de quince horas, día tras día, a niños de siete años*.

El capital ya no necesitaba de leyes coercitivas y presidios para imponer a los obreros el sobretrabajo; se había convertido en un poder económico al que el trabajador debía someterse indefenso. A partir del último tercio del siglo XVIII se produjo en Inglaterra una verdadera carrera del sobretrabajo en la que los capitalistas competían para superarse recíprocamente en la prolongación desmesurada del tiempo de trabajo.

La clase obrera decaía con terrible rapidez física y moralmente; degeneraba visiblemente de año en año; ni la periódica renovación de la sangre por la afluencia de los trabajadores del campo hacia los distritos fabriles lograba detener el proceso de destrucción.

En 1863 un orador de la cámara baja, Ferrand, pudo decir: “La industria algodonera sólo cuenta noventa años. En *tres generaciones* de la raza inglesa ha devorado a *nueve generaciones* de obreros del algodón”.

Pero los fabricantes no se dejaban desconcertar. Pese al rápido desgaste de vidas humanas no se producía ninguna merma en las fuerzas de trabajo disponibles: desde la llanura, desde Escocia, Irlanda, Alemania, afluían en masa hacia los distritos industriales ingleses y hacia Londres, los candidatos a la muerte, que emigraban de su patria ya por la ruina de la industria local o por la transformación de los campos de cultivo en campos de pastoreo, etc.

Pero si bien la perspectiva de la decadencia de la población inglesa no impedía a la clase de los fabricantes como tal, prolongar la jornada de trabajo, debió despertar sin embargo la preocupación de los estadistas ingleses y hasta de los miembros más previsores de esta misma clase. ¿Qué sería de Inglaterra y qué de su industria, si el capitalismo seguía absorbiendo en tal medida a su población?

¹³ He tratado este tema con mayor profusión de detalles y considerando los acontecimientos más recientes, en mi folleto: *La protección del obrero, en especial la legislación internacional de protección al obrero y a la jornada de ocho horas*, Nürenberg, 1890.

Así como se hizo necesario en todos los estados capitalistas poner coto a la destrucción de los bosques por parte del capital, así se impuso también la necesidad de limitar la explotación rapaz de la fuerza de trabajo nacional. Los estadistas que reconocieron esa necesidad fueron estimulados por el movimiento obrero inglés, *el primer movimiento moderno de este tipo*.

Ya Roberto Owen señaló, al comienzo de nuestro siglo, la necesidad de una limitación de la jornada de trabajo e introdujo realmente en su fábrica y con el mejor éxito la jornada de diez horas y media. El movimiento obrero, que a partir del año veinte asumió proporciones siempre más imponentes, y que organizado desde 1835 como Partido Cartista arrancó a las clases dominantes de Inglaterra una concesión tras otra; se había propuesto como fin principal el sufragio universal y la jornada de diez horas.

La tenacidad y exasperación con que se desarrolló esta lucha; la astucia que pusieron en juego capitalistas y juristas para anular toda concesión conquistada; el coraje y la energía con que los inspectores de fábrica intervinieron en favor de la clase obrera, hasta enfrentar a los ministros del estado, destacándose por sobre todos ellos Leonardo Horner, cuya memoria debe ser honrada por los obreros del mundo; las promesas de los librecambistas a los trabajadores de conceder la jornada de diez horas, mientras los necesitaban, para romper luego con el más desvergonzado cinismo su promesa apenas consiguieron la supresión de los derechos de importación; en fin, la actitud amenazante de los obreros que impusieron la jornada de diez horas por lo menos para algunas categorías de trabajadores; todo ello se describe con vivacidad y abundancia de detalles y citas en *El Capital*.

Desde el comienzo del año cincuenta el movimiento obrero en Inglaterra ha entrado en cauces más tranquilos. No pudo sustraerse a la repercusión de la derrota de la clase obrera en París y de la represión pasajera de la revolución en todo el continente. Por otra parte, poco a poco, se realizaron en lo esencial las aspiraciones del movimiento cartista, a la vez que la industria inglesa tomaba un colosal incremento a costa de la industria de otros países, en cuyo torbellino fue arrastrada también la clase obrera inglesa, que por consiguiente creyó que existía una armonía entre los intereses del capital y del trabajo ingleses frente al capital y al trabajo extranjeros.

No obstante, la legislación industrial inglesa ha continuado progresando aún en este período de tranquilidad. Por la ley del 27 de mayo de 1878 han sido finalmente simplificadas y codificadas todas las conquistas legislativas desde el año 1802 a 1874, que abarcan dieciséis diversas leyes de fábrica. La conquista más importante de esta ley consiste en la anulación de la distinción entre fábrica y taller. Esta ley de protección del obrero no vale sólo para las fábricas sino también para los talleres menores y hasta en cierto grado para la industria doméstica. Es verdad que la protección de la ley no se extiende a los obreros adultos, sino sólo a los niños, a los jóvenes y a las mujeres. Los niños menores de diez años están absolutamente excluidos del trabajo industrial. Los niños de diez a catorce años pueden trabajar sólo la mitad del horario de los jóvenes (catorce a dieciocho años) y de las mujeres. Para éstos el trabajo semanal es de sesenta horas, con excepción de las fábricas textiles en las que sólo se permite 56 horas. Los domingos, Navidad y Viernes Santo queda prohibido trabajar a todas las personas comprendidas en esta ley. Además hay que concederles cuatro días feriados y ocho medio feriados (que no sean domingos) por año, de los cuales la mitad por lo menos deben ser en el período señalado entre el 15 de marzo y el 19 de octubre.

Naturalmente, en la mayoría de los casos se reduce a diez horas también el tiempo de trabajo de los hombres en las fábricas donde éstos trabajan con mujeres y niños. Cuan necesaria es sin embargo la extensión de esta ley a los hombres adultos lo demuestra la miserable situación de los obreros ingleses en las ramas del trabajo no

protegido legalmente, que se hallan excluidos de aquel núcleo privilegiado de trabajadores que merced a una serie de circunstancias favorables constituyen una aristocracia del trabajo.

En las filas de estas capas de obreros no protegidos y explotados ha surgido en los últimos años un poderoso movimiento que se propaga también a los obreros de mejor posición y domina a todo el movimiento obrero inglés. Su primera aspiración es la reducción legal de la jornada de trabajo a ocho horas, sosteniendo que la protección de la ley no debe abarcar como en el pasado sólo a las mujeres y a los niños, sino que debe hacerse extensiva también a los hombres adultos.

Naturalmente, contra el movimiento de las ocho horas se levantan las mismas objeciones que se presentaban antes contra el movimiento en favor de las diez horas y que ya entonces se revelaron como infundadas. Ni una sola de las siniestras profecías de los adversarios de la jornada normal de diez horas, se ha cumplido.

Al contrario, las consecuencias de la jornada normal fueron extraordinariamente favorables. La jornada normal ha salvado efectivamente de su destrucción a la clase obrera de Inglaterra, y con ello de la ruina a la industria inglesa. Lejos de obstaculizar el desarrollo de la industria, la introducción de la ley de las diez horas fue acompañada por un incremento inaudito de la industria inglesa. En la Inglaterra mercantilizada por el espíritu de Manchester la jornada normal se ha convertido en una institución nacional, que nadie se atrevería a atacar. Hasta los fabricantes que otrora trataron por todos los medios de impedir la introducción y luego la aplicación de la jornada normal, se vanaglorian ahora de ella y afirman que es una de las causas principales de la superioridad de la industria inglesa sobre la europea continental.

El ejemplo de Inglaterra y la evolución del capitalismo, con sus consecuencias en los países del continente, han demostrado a toda Europa la necesidad de una reglamentación del tiempo de trabajo, la que ha sido puesta en práctica en mayor o menor escala, según la importancia del movimiento obrero y el criterio de los partidos políticos dominantes, es decir, según el grado de superación del estrecho punto de vista de los fabricantes.

La más adelantada entre las legislaciones de protección al obrero es, sin duda, la de la Confederación Suiza. La ley federal del 23 de marzo de 1877, que reemplazó las diversas leyes cantonales de fábrica, existentes en aquel entonces, establece una jornada de once horas para todos los obreros fabriles. Es más amplia que la ley inglesa, que no protege a los hombres adultos, pero es más atrasada en cuanto fija en 11 horas, en vez de 10 el tiempo máximo de trabajo y no abarca en su radio de acción a los talleres menores y a la industria doméstica¹⁴.

¹⁴ En cuanto a la necesidad de la extensión de la legislación obrera a la industria doméstica, reproduciremos aquí las disposiciones más importantes de la ley inglesa de 1878, mencionada más arriba. Dice así:

“Dondequiera que se emplee a personas en casa privada, pieza o local, que aunque sirva de vivienda, se halle comprendido en esta ley como fábrica o taller por razón de la actividad productiva allí desarrollada, en cuyo proceso de producción no se utilice ni vapor ni agua, ni otra fuerza mecánica, y donde las personas ocupadas sean exclusivamente miembros de la familia que vive allí mismo, no tendrán aplicación las disposiciones legales que preceden acerca del trabajo de los niños, personas jóvenes y mujeres, sino que serán observadas en su lugar las reglas que siguen”.

Después de esta definición del taller industrial doméstico siguen las prescripciones que lo rigen. En lo esencial se establece que:

El trabajo de una persona joven (de 14 a 18 años) no debe empezar antes de las 6 de la mañana, ni terminar después de las 9 de la noche (los sábados a las 4 de la tarde).

Durante este tiempo deben concedérsele por lo menos 4 ½ horas de pausa para las comidas, etc. (los sábados 2 ½ horas).

Para los niños menores de 14 años, el trabajo en las fábricas se halla totalmente prohibido; para los niños de 14 a 16 años el tiempo de instrucción en la escuela y el del trabajo en la fábrica, no deben pasar en conjunto de las once horas diarias.

FRANCIA obtuvo su primera legislación industrial en 1941. Fijaba en 8 horas el trabajo diario de los niños entre 8 y 12 años y en 12 horas el de los niños entre 12 y 16 años. Pero hasta esta miserable ley sólo quedó en el papel, igual que la jornada normal de 12 horas para *todos los talleres y fábricas*, ley cuya sanción había sido impuesta bajo la presión de la revolución de 1849. Faltaban inspectores que vigilasen la aplicación de la ley. Es con la ley del 19 de mayo de 1874 que se dio el primer paso hacia una legislación más seria de protección al obrero. Esta prohíbe el trabajo de los niños menores de 12 años en ciertas ramas de la industria y prohíbe totalmente el trabajo de los niños menores de 10 años. Fija en 6 horas la jornada de trabajo de los niños de 10 a 12 años, y en 12 horas la de los jóvenes de 12 a 16 años. Para la aplicación de esta ley fueron instituidos inspectores de fábrica, apoyados por comisiones locales.

En AUSTRIA rige desde el 11 de junio de 1885 la *jornada normal de once horas* para las fábricas, si bien existe una cláusula que permite al ministro de hacienda prolongar en una hora la jornada de trabajo para ciertas ramas de la industria¹⁵.

Los niños menores de 12 años no pueden ser empleados regularmente en el trabajo industrial (ni en talleres menores). Para “ayudantes jóvenes” (para los sabios del parlamento austríaco y también para los otros países, la infancia termina a los 12 años, edad en la que el niño se convierte ya en una “persona joven”) el máximo de trabajo diario se establece en 8 horas.

Mucho peor que las legislaciones de protección obrera consideradas hasta aquí es la de ALEMANIA, aunque es la más reciente de entre ellas. La ley industrial de protección al obrero, actualmente en vigor, data de mayo de 1891. Establece que no puede emplearse en las fábricas a niños menores de 12 años; los niños de 13 a 14 años no pueden trabajar más de 6 horas diarias; los de 14 a 16, no más de 10 horas. Para las obreras de 16 años se establece una jornada normal de 11 horas. En cambio los trabajadores adultos pueden seguir siendo explotados arbitrariamente como en el pasado.

Las leyes de protección al obrero en los demás países de Europa son más bien insignificantes. Se refieren casi exclusivamente a los niños que trabajan.

En los ESTADOS UNIDOS, los estados de Maine, Nueva Hampshire, Vermont, Massachusetts, Rhode Island, Connecticut, Nueva York, Nueva Jersey, Pennsylvania, Maryland y Ohio poseen leyes de protección a los niños en las fábricas y por lo general también a las mujeres. La mayoría establece una jornada de trabajo de *diez horas* como máximo para las personas comprendidas en la ley; sólo Rhode Island establece un máximo de *once horas*. El trabajo de los niños menores de 13 años está prohibido en Pennsylvania; el de los menores de 12 años en Rhode Island; el de los menores de 10 años en Nueva Hampshire, Vermont, Massachusetts y Nueva Jersey. En los demás estados no existe límite de edad. En general en los Estados Unidos va ganando terreno, si bien no legalmente, por lo menos de hecho, la jornada de ocho horas. Lo mismo sucede en Australia.

Por fin en los últimos años están surgiendo y propagándose aspiraciones que tratan de transformar la reglamentación de la jornada de trabajo, hasta ahora

El trabajo de los niños (de 10 a 14 años) empieza a las 6 de la mañana y termina a la 1 de la tarde, o empieza a la 1 de la tarde y termina a las 8 de la noche (los sábados a las 4 de la tarde). No debe ocuparse a un niño por más de 5 horas consecutivas, debiéndosele conceder cada vez una pausa de descanso de por lo menos ½ hora.

¹⁵ De toda la ley esta cláusula parece que es la que ha obtenido mayor aplicación.

circunscripta a las fronteras nacionales, en una cuestión internacional común a todos los estados capitalistas. Al principio abogaron en este sentido los obreros de Suiza, Francia, Alemania y Austria, pero con el tiempo también los gobiernos se vieron en la necesidad de considerar este problema. El gobierno federal de Suiza fue el primero en declararse en favor de una legislación internacional de protección al obrero. Pero sus esfuerzos para interesar también a otros gobiernos fracasaron frente a la actitud negativa del gobierno del imperio alemán. La jornada normal era un tema de horror para Bismark. La caída del Canciller de Hierro abrió el camino al progreso de la protección obrera en Alemania; durante un tiempo la nueva tendencia pareció orientarse decididamente hacia las reformas sociales. Entre otros puntos de su programa hizo suya también la idea de una legislación internacional de protección obrera. En marzo de 1890, el emperador Guillermo II convocó en Berlín una conferencia de representantes de los estados europeos para la discusión de este proyecto. Como se sabe esta conferencia no tuvo éxito.

En cambio la acción internacional de la clase obrera en favor de la jornada de ocho horas, iniciada con el Congreso Internacional de París de 1889, ha adquirido ya la importancia de un movimiento histórico mundial. La celebración del 1° de Mayo, que constituye una demostración en favor de la protección internacional al obrero, se ha convertido en una grandiosa manifestación de la victoria del proletariado internacional en lucha.

Capítulo Sexto. La plusvalía del “pequeño patrono” y la plusvalía del capitalista

Supuesto el valor de la fuerza de trabajo y por consiguiente el tiempo de trabajo necesario para el sustento del obrero, la tasa de la plusvalía determina también la *masa* de la plusvalía producida individualmente por un obrero. Si el valor de la fuerza de trabajo es de 3 marcos y la cuota de la plusvalía es de 100 por 100, la masa de plusvalía que esta fuerza produce será igual a 3 marcos. ¿Pero cuál es la masa total de plusvalía que recibe el capitalista, supuestas determinadas condiciones? Supongamos que ocupe a 300 obreros en las condiciones más arriba mencionadas, que el capital variable que invierte diariamente sea igual a 900 marcos, y la tasa de plusvalía 100 por 100. Su masa diaria será también de 900 marcos.

“La masa de la plusvalía es igual a la cantidad adelantada de capital variable, multiplicado por la tasa de plusvalía”.

Disminuyendo uno de estos factores y aumentando el otro, puede sin embargo conservarse igual la masa de la plusvalía. Y recíprocamente, aumentando uno de esos factores puede obtenerse una disminución proporcional del otro, sin que se modifique la masa de la plusvalía. Aclaremos esto con algunos ejemplos. Un capitalista ocupa a 300 obreros; el tiempo de trabajo necesario es de 6 horas, el valor de la fuerza de trabajo suma 3 marcos; la jornada de trabajo es de 12 horas. La masa de plusvalía producida diariamente será igual a 900 marcos. Supongamos que la docilidad de los obreros le permita al capitalista elevar a 15 horas el tiempo de trabajo. La tasa de la plusvalía importará 150 por 100: 9 horas de sobretrabajo / 6 horas de trabajo necesario. Para producir como antes la misma masa de plusvalía (900 marcos), el capitalista ya no necesita anticipar 900 marcos de capital variable, sino sólo 600 marcos; en lugar de 300 obreros bastan ahora 200.

Pero si los obreros no son dóciles, si por el contrario, mediante una huelga victoriosa obtienen la reducción del tiempo de trabajo de 12 a 9 horas, la tasa de la plusvalía importará ahora sólo el 50 por 100:

3 horas de sobretabajo / 6 horas de trabajo necesario. Para producir la misma masa de plusvalía que antes, el capitalista debe emplear ahora a 600 obreros, tiene que anticipar 1.800 marcos de capital variable.

Ciertamente necesitamos no subrayar que el primer caso le ha de resultar más agradable. El capitalista aspira a acrecentar al máximo la masa de la plusvalía; pero le conviene intentarlo elevando la tasa de la plusvalía, y no incrementar el capital variable aumentando el número de los obreros empleados.

Sin embargo la tasa de la plusvalía no puede fijarse arbitrariamente; en determinadas condiciones es siempre una magnitud más o menos determinada. Dada la tasa de la plusvalía, la producción de una determinada masa de plusvalía exige la inversión de una determinada cantidad de capital variable, que la produce, y de una determinada cantidad de capital constante que la absorbe.

Esta circunstancia ha adquirido importancia histórica.

Ya antes del desarrollo del capitalismo se emplearon trabajadores asalariados, que producían plusvalía. Esto ocurría por ejemplo en los gremios de artesanos de la Edad Media. Pero el número de los operarios empleados por un maestro artesano era pequeño, y por ende también era pequeña la masa de la plusvalía que el maestro embolsaba. Por lo general no bastaba para ofrecerle una entrada adecuada y tenía que meter también él las manos en la obra; el “pequeño” maestro no es un obrero asalariado, pero tampoco es un capitalista: está en una posición intermedia entre ambos.

Para que la persona que emplea a trabajadores asalariados se convierta en un verdadero capitalista debe ocupar a un número de obreros tal, que la masa de la plusvalía producida por ellos no sólo le asegure una existencia “decorosa”, sino que le permita también aumentar constantemente su riqueza, como que bajo el sistema de producción capitalista, representa, como en seguida veremos, una necesidad imperiosa.

No toda suma de dinero permite a su poseedor convertirse en capitalista. Para que un poseedor de dinero se convierta en capitalista industrial su reserva de dinero debe ser lo bastante grande como para permitirle comprar una cantidad de fuerzas de trabajo y de medios de producción que superen el alcance de la empresa artesana. También debe hallarse libre de todas las trabas que le prohíben elevar el número de los obreros hasta y más allá de la medida necesaria. El gremio de artesanos en la Edad Media trató de impedir la transformación del maestro artesano en capitalista, limitando el número de obreros asalariados que un solo maestro tenía derecho a emplear.

“No fue el antiguo maestro artesano sino el comerciante, quien se convirtió en patrón del moderno taller (capitalista). (*Miseria de la filosofía*, ed. alemana, pág. 135).

El maestro artesano adquiere plusvalía, pero todavía no es un capitalista completo.

El artesano produce plusvalía, pero aún no es del todo el asalariado proletario.

El maestro artesano trabaja todavía personalmente. El capitalista, en cambio, sólo dirige y vigila el trabajo de otros.

El oficial artesano emplea aún los medios de producción; éstos están allí para permitirle y aliviarle el trabajo. Es ayudante y colaborador del maestro; quiere y puede normalmente llegar algún día también él a ser maestro.

En cambio, en el sistema de producción capitalista, el obrero asalariado es el único que trabaja en el proceso de producción; es una fuente de plusvalía que aprovecha el capitalista. Ahora los medios de producción sirven ante todo para absorber la fuerza de trabajo del obrero; ya no es el trabajador quien los emplea, *sino que son ellos los que*

emplean al trabajador, que realmente jamás puede convertirse en capitalista. Los útiles de trabajo ya no están para *facilitarle* al obrero su tarea, sino que contribuyen a *encadenarlo*.

Echemos un vistazo a una fábrica capitalista: vemos ahí miles de husos, miles de quintales de algodón. Han sido comprados para valorizarse, es decir, para absorber plusvalía. Pero esto sólo es posible agregándoles trabajo. Por consiguiente, exigen más y más trabajo. La finalidad de la máquina hiladora no es aliviarle al obrero su tarea; el hilador se encuentra frente a la máquina para que ésta se valore. Los husos corren y necesitan fuerza humana de trabajo: el obrero tiene hambre, pero el huso sigue moviéndose, y él se ve obligado a engullir su almuerzo, mientras sirve a la máquina. Sus fuerzas desfallecen, quiere dormir, pero los husos siguen corriendo incansables, piden más y más trabajo; porque los husos se mueven, el obrero no puede dormir.

La máquina muerta ha esclavizado al trabajador viviente.

Capítulo Séptimo. La plusvalía relativa

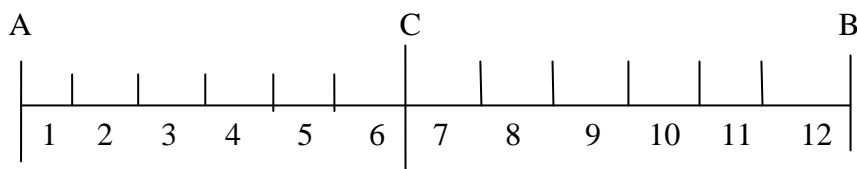
Si el tiempo de trabajo necesario (es decir la parte de la jornada durante la cual se produce solamente un valor equivalente al que debe desembolsar el capital para comprar la mercancía fuerza de trabajo), es una magnitud determinada, la tasa de la plusvalía sólo puede aumentarse *prolongando la jornada de trabajo*. Si, por ejemplo, el tiempo de trabajo necesario es fijo e importa 6 horas diarias, no variando las condiciones de producción, sólo puede aumentarse la tasa de la plusvalía alargando la jornada de labor.

En el capítulo cuarto hemos visto las consecuencias de este hecho.

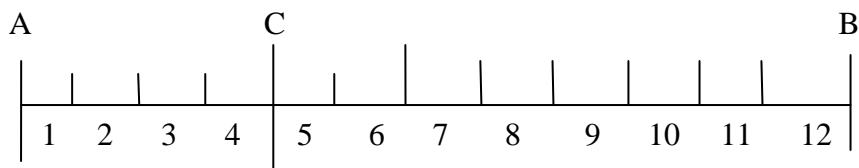
Pero la jornada no puede alargarse hasta el infinito. El ansia del capitalista de prolongarla encuentra límites naturales en la extenuación del obrero, frenos *morales* en su derecho a una libre actividad como ser humano, y obstáculos políticos en la limitación legal forzosa de la jornada de trabajo, conquistada merced a varias circunstancias.

Supongamos que la duración de la jornada haya llegado a un punto tal que ya no pueda prolongarse en las condiciones dadas, y que éste límite sea de 12 horas de trabajo, que el tiempo de trabajo necesario sea de 6 horas, y la tasa de la plusvalía, por consiguiente, de 100 por 100.

¿Cómo aumentar esta tasa? Muy sencillamente: rebajando el tiempo de trabajo necesario de 6 a 4 horas, el tiempo de sobretabajo sube de 6 a 8 horas; la duración de la jornada es la misma, pero la *relación* entre las partes de que se compone: el *tiempo de trabajo necesario* y el *tiempo de trabajo suplementario*, ha cambiado. Con ello se ha modificado también la tasa de trabajo necesario de 6 a 4 horas, en la jornada de 12 horas, la tasa de la plusvalía ha subido de 100 a 200, se ha duplicado. Esto se comprenderá más fácilmente representando la duración de la jornada de trabajo y sus partes con segmentos de recta de cierta longitud. Supongamos que la línea A - B represente una jornada de trabajo de doce horas, la fracción de línea A - C el tiempo de trabajo necesario, la fracción C - B el tiempo suplementario:



¿Cómo puede alargarse C - B en dos unidades, que representan horas de trabajo, sin alargarse, sin prolongarse A - B? Abreviando A - C:



En el primer caso C - B es igual a A + C. En la segunda C - B es el doble de A - C.

Vemos entonces que es posible obtener plusvalía no sólo por una *prolongación absoluta de la jornada de trabajo*, sino también por una *reducción del tiempo de trabajo necesario*.

Marx llama *plusvalía absoluta* a la plusvalía producida por la prolongación de la jornada de trabajo; y *plusvalía relativa* a la plusvalía que proviene de la reducción del tiempo de trabajo necesario y de la modificación correspondiente en la relación de las dos partes de que se compone la jornada de trabajo.

La aspiración del capitalista a aumentar en la última forma la plusvalía, se revela sin disimulo en sus tentativas de rebajar el salario. Pero ya que en determinadas condiciones el valor de la fuerza de trabajo es una magnitud determinada, esta aspiración del capitalista sólo puede tender a *rebajar el precio de la fuerza de trabajo por debajo de su valor*. Por más que este hecho sea de suma importancia en la práctica, no podemos considerarlo aquí, donde tratamos los *fundamentos* del movimiento económico y no sus *manifestaciones exteriores*.

Por el momento debemos partir de la hipótesis de que todo se desenvuelve normalmente, que el precio corresponde al valor, es decir que el salario es equivalente al valor de la fuerza de trabajo. Aquí no nos interesa investigar cómo puede rebajarse el salario del obrero por debajo del valor de la fuerza de trabajo, y las consecuencias que ello comporta, sino cómo se reduce el *valor* de la fuerza de trabajo.

En determinadas condiciones el trabajador tiene determinadas necesidades; su sustento y el de su familia exigen una determinada cantidad de *valores de uso*. Estos objetos de uso son mercancías y su valor se establece por el tiempo de trabajo socialmente necesario para su producción. Todo esto ya se halla aclarado y se hacen innecesarias ulteriores explicaciones. Disminuyendo el tiempo de trabajo medio necesario para la producción de dichos objetos de uso, baja también el valor de estos productos y por consiguiente también el valor de la fuerza de trabajo del obrero y el valor de la parte de la jornada de trabajo necesaria para la reproducción de este valor, sin reducirse por ello las necesidades acostumbradas del obrero. En otras palabras: aumentando la fuerza productiva del trabajo, baja, en determinadas circunstancias, el valor de la fuerza de trabajo. Pero sólo en determinadas condiciones, es decir sólo cuando el crecimiento de la productividad del trabajo reduce el tiempo de trabajo necesario para la producción de los medios de subsistencia que necesita normalmente el obrero. Si este acostumbra llevar zapatos, en lugar de ir descalzo, el valor de la fuerza de trabajo disminuirá si para la producción de un par de botas ya no se necesitan 12 horas de trabajo, sino 6. Pero si se duplica la productividad del trabajo del tallista o del que hace encajes, eso no influirá en el valor de la fuerza de trabajo, del obrero.

El aumento en la productividad del trabajo sólo puede ser causado por un cambio en el proceso de *producción*, por una mejora de los medios o de los métodos de

trabajo. *De modo que la producción de la plusvalía relativa depende de una revolución en el proceso del trabajo.*

Esta revolución y el perfeccionamiento continuo del sistema de producción constituyen una necesidad natural para el sistema de producción capitalista.

Sin duda el capitalista aislado no advierte necesariamente que cuanto más barato produce, tanto más baja el valor de la fuerza de trabajo y tanto más aumenta, en condiciones iguales, la plusvalía. La competencia le obliga a introducir siempre nuevas mejoras en el proceso de la producción. El ansia de adelantarse a sus competidores le mueve a aceptar procedimientos que le permitan producir en un tiempo de trabajo menor al tiempo medio necesario, la misma cantidad de mercancías que antes. La competencia obliga, a su vez, a sus competidores a introducir, ellos también, procedimientos cada vez más perfeccionados. Las ganancias excepcionales realizadas mientras fue privilegio de uno sólo, desaparecen apenas los nuevos procedimientos se generalizan, pero su consecuencia *duradera* es siempre una baja mayor o menor del valor de la fuerza de trabajo y un crecimiento proporcional de la plusvalía relativa, en la medida en que estos procedimientos influyan en mayor o menor grado sobre la producción de los medios de subsistencia necesarios.

Esta es una de las causas por las cuales el capitalismo transforma constantemente el sistema de producción, aumentando cada vez más la plusvalía relativa.

Acrecentando la productividad del trabajo se eleva también la tasa de la plusvalía relativa, mientras baja proporcionalmente el valor de las mercancías producidas. Vemos así desarrollarse la aparente contradicción según la cual los capitalistas tienden constantemente a producir más barato, a dar a sus mercancías un valor cada vez menor, para embolsar un valor cada vez mayor. Vemos surgir también otra aparente incongruencia: cuanto mayor es la productividad del trabajo, tanto mayor, bajo el sistema de producción capitalista, es el sobretrabajo, el tiempo de trabajo suplementario del obrero. De ahí que el sistema de producción capitalista aspire a aumentar fabulosamente la productividad del trabajo, es decir reducir a un mínimo el tiempo de trabajo necesario y a la vez prolongar hasta su límite máximo la jornada de trabajo.

Ya vimos en el capítulo cuarto cómo el capitalismo prolongó la jornada de trabajo. Consideremos ahora cómo abrevió el tiempo de trabajo necesario.

Capítulo Octavo. Cooperación

Vimos en el capítulo quinto de esta parte que no basta emplear obreros asalariados para ser un capitalista en el verdadero sentido de la palabra. El que emplea obreros asalariados sólo se convierte en capitalista cuando la masa de la plusvalía producida por ellos, basta no sólo para asegurarle una entrada “decorosa”, sino también para aumentar su riqueza sin que se vea obligado a trabajar personalmente. Esto implica la ocupación simultánea de un número de obreros que supera en mucho al límite fijado por el gremio de los artesanos.

“La acción simultánea de un mayor número de obreros en el mismo lugar (o si se quiere en el mismo campo de trabajo) para la producción de una misma especie de mercancía y bajo el mando del mismo capitalista, *constituye en la historia y en el concepto el punto de partida de la producción capitalista*”. (I, 245).

Como se ve en un primer momento, la diferencia entre el sistema de producción capitalista y el de los gremios de artesanos es una mera diferencia de *grado* y no de *modo*.

Si coloco a tres tejedores ante tres telares o a treinta tejedores ante otros tantos telares, en un principio la única consecuencia parece ser que en el segundo caso se produce un valor y una plusvalía diez veces mayor que en el primero.

Pero la ocupación de un número mayor trae también otras diferencias. Ante todo recordaremos la ley de las grandes cifras, según la cual las características individuales se advierten en grado mucho mayor cuanto menor es el número de los individuos considerados y desaparecen a medida que la observación se hace en masa. Si quiero conocer la duración media de la vida humana, el resultado de mi cálculo será probablemente erróneo si lo deduzco de la duración de la vida de 5 o 6 personas. Pero si mis conclusiones se basan en la duración de la vida de cerca de un millón de personas tendré muchas probabilidades de acercarme a la verdad.

Así también las diferencias individuales de los distintos obreros serán más evidentes cuando empleo tres obreros que cuando empleo treinta. En el segundo caso se compensaría la mayor capacidad de los buenos trabajadores y la menor de los malos, de modo que el trabajo será *trabajo medio*. Según Burke, empleando al mismo tiempo tan sólo cinco peones agrícolas desaparecen ya todas las diferencias individuales, de modo que cinco peones seleccionados cumplen, por lo general, el mismo trabajo que cinco peones comunes.

Para el pequeño patrón es un hecho casual el que sus obreros rindan un trabajo social medio. Sólo el capitalista se halla en la posibilidad de obtener *por regla general* trabajo social medio.

La actividad simultánea de numerosos trabajadores en el mismo lugar trae también otras ventajas. Para la instalación de un taller en el que pueden trabajar treinta tejedores no hay que pagar diez veces más que para un local en el que sólo pueden trabajar tres. Un depósito para 100 quintales de algodón tampoco cuesta diez veces más que uno para 10 quintales, etc. De modo que el valor del capital constante, que reaparece en el producto, se reduce proporcionalmente al número de los obreros empleados, tanto más cuanto mayor sea el número de obreros que colaboran en iguales condiciones en el mismo proceso de producción. A su vez, la plusvalía aumenta en relación al capital total anticipado; baja el valor del producto y, en ciertas circunstancias expuestas en el capítulo anterior, baja también el valor de la fuerza de trabajo. En este caso la plusvalía aumenta también en relación al capital variable.

El empleo simultáneo de numerosos obreros en un mismo lugar para un fin determinado impone la necesidad de *concertar su trabajo de acuerdo a un plan de cooperación*. Tal cooperación crea *una nueva fuerza productiva social*, mayor y distinta de la suma de las fuerzas de producción aisladas, de que se compone.

Esta nueva fuerza es *una fuerza colectiva* y permite la realización de más de una empresa, cuya ejecución con fuerzas menores sería imposible o por lo menos imperfecta. Treinta hombres levantan con facilidad en pocos minutos un árbol que tres hombres en vano se agotarían en levantar durante todo un día. La cooperación permite también la ejecución de trabajos que no requieren *fuerza colectiva*, pero sí, en cambio, *la concentración* de un rendimiento de trabajo elevado en un *plazo de tiempo breve*. Es lo que ocurre, por ejemplo en la cosecha de cereales.

Es asimismo eficaz en los casos en que no se necesita un conjunto de fuerzas, ni su concentración especial y temporal; la cooperación *eleva la productividad del trabajo*. Todos saben cómo se transportan los ladrillos hasta el lugar donde el albañil los utiliza en la construcción: se hace una cadena de obreros que se pasan de mano en mano los

ladrillos. Por obra de esta colaboración planeada, los ladrillos recorren el trayecto mucho más rápidamente que si fueran llevados separadamente por cada obrero.

Finalmente no debe olvidarse que el hombre es un animal social; que su espíritu se anima actuando en colaboración con otros y que en su trabajo entran en juego, la ambición y la rivalidad. Así un trabajo social se ejecuta más rápidamente y su rendimiento es en relación mayor que el de los trabajadores aislados.

Bajo el sistema de producción capitalista los obreros asalariados sólo pueden cooperar si sus fuerzas de trabajo son compradas por el mismo capitalista. Cuanto mayor es el número de fuerzas de trabajo que hay que comprar, tanto mayor es el capital variable necesario; cuanto mayor es el número de obreros asalariados que deben emplearse, tanto mayor es la cantidad de materias primas, útiles, etc., que estos emplean, y mayor también la magnitud del capital constante necesario. La realización de la cooperación en cierta escala presupone una determinada cantidad de capital. Esta cantidad se convierte en una *condición previa* del sistema de producción capitalista.

La cooperación no es una característica particular del modo de producción capitalista. Ya la hemos encontrado entre los pueblos rojos en sus primitivas formas de producción. Vimos que en la caza su actuación común de acuerdo a un plan requería también una *dirección planeada*. La dirección planeada es condición necesaria de todo trabajo social, cualquiera que sea su forma. En el sistema de producción capitalista la dirección de la producción se convierte necesariamente en una función del capital. También aquí se nos revela la fecundidad de la distinción marxista del doble carácter del trabajo productor de mercancías. De acuerdo a este doble carácter, vimos que en el modo de producción capitalista el proceso de la producción es unidad de proceso de trabajo y proceso de valorización, mientras el proceso de producción es un *proceso de trabajo*, el capitalista se nos presenta como *director* de la producción, y la función que cumple se nos aparece como más o menos necesaria en cualquier proceso social de trabajo. Al contrario el proceso de producción *capitalista* como *proceso de valorización*, se basa en la oposición de los intereses del capital y del trabajo, que ya pudimos observar al tratar de la jornada de trabajo. El desarrollo tranquilo del proceso de valorización presupone la *subordinación* del obrero y el *dominio despótico* del capitalista. Pero el proceso de valorización y el proceso de trabajo no son sino dos aspectos de un único y mismo proceso, el proceso de producción capitalista. Así también la dirección de la producción y el dominio despótico del capital se nos aparecen como una unidad indisoluble. Y puesto que la dirección de la producción es también una necesidad técnica, la economía burguesa pretende hacer creer que el dominio del capital sobre el trabajo es una necesidad técnica impuesta por el estado de cosas, y que eliminando la dominación del capital, se destruiría la producción misma, y que, en consecuencia, en cuanto posee naturaleza social, el dominio del capital es la condición natural previa de la civilización.

Rodbertus afirmaba que, en su carácter de directores de la producción, los capitalistas son funcionarios de la sociedad y como tales tienen derecho a recibir un sueldo. Pero así como el capitalista hace producir valores de uso solamente porque en otra forma no podría llegar a poseer valores, así también la dirección de la producción sólo constituye para él un mal necesario al que se somete porque está indisolublemente ligado a la valorización de su capital. Y en efecto, lo hace en la medida en que puede sustraerse a ese mal sin perjudicar su plusvalía. Si su empresa es bastante grande, su "empleo" es desempeñado por personas a sueldo, directores y empleados inferiores. Utiliza también otros métodos para librarse de la dirección de la producción. Durante la crisis algodonera de principios de 1860, por ejemplo, los dueños de las hilanderías inglesas clausuraron sus fábricas para especular en la bolsa del algodón y conseguir así

su “sueldo”. La afirmación de que los capitalistas merecen ser pagados por la dirección de la producción nos recuerda a aquel muchacho que vio un árbol cargado de espléndidas manzanas, al que sólo podía llegar subiendo por un alto muro. Pero como las manzanas eran demasiado tentadoras emprendió la tarea de trepar el muro, lo que consiguió luego de no pocos esfuerzos. Ya estaba saboreando las manzanas cuando llegó el dueño del jardín, y le preguntó con qué derecho cogía la fruta.

-Las he ganado honestamente, (contestó el muchacho), son la remuneración por el duro trabajo de trepar el muro.

Así como el muchacho obtiene las manzanas, trepando el muro, así, por regla general, el capitalista obtiene plusvalía sólo apareciendo como director de la producción.

Refutaremos aquí otro singular concepto que se encuentra en los tratados de economía. El capitalista compra, como hemos admitido hasta aquí, toda fuerza de trabajo en su justo valor. Pero el conjunto total de las fuerzas de trabajo, compradas por él, desarrollan en la cooperación una nueva fuerza productiva. Producen más de lo que rendirían si las ocupara cada una separadamente. Esta nueva fuerza productiva el capitalista no la paga, no tiene nada que ver con el *valor de la fuerza de trabajo*; es una característica de su *valor de uso*. Esta nueva fuerza se revela además recién en el proceso de trabajo, es decir, después que la mercancía fuerza de trabajo ha pasado a ser propiedad del capitalista, *después que se ha convertido en capital*. De ahí que a los capitalistas y a sus defensores les parezca que esta elevación de la productividad del trabajo se debe al *capital*.

“Como la fuerza productiva social del trabajo no cuesta nada al capital y como, por otra parte, no es desarrollada por el obrero sino después que el trabajo de éste pertenece al capital, aparece como una fuerza productiva propia por naturaleza del capital, como su fuerza productiva inmanente”.

Como ya advertimos la cooperación no es una característica del sistema de producción capitalista. Ya en el comunismo primitivo, que se encuentra en la infancia de la humanidad encontramos la producción común social. En sus orígenes la agricultura era explotada en todas partes en forma común, cooperativa. Recién más tarde fueron adjudicadas las tierras a las distintas familias. En la primera parte hemos visto ejemplos de cooperación entre los pieles rojas y los hindúes.

El desarrollo de la producción *mercantil* ha destruido esta *cooperación primitiva*. Es verdad que con la producción de mercancías se amplía el círculo de los que trabajan unos para otros, pero en lo esencial se acaba el trabajo de *colaboración*, que sigue existiendo sólo bajo forma de *trabajo forzado*, el trabajo de cooperación entre los pieles rojas y los hindúes.

El capital que surgió en oposición al aislamiento o fraccionamiento de fuerzas de la economía campesina y del artesano, desarrolló nuevamente la cooperación, el trabajo común social. La cooperación es la forma fundamental del sistema de producción capitalista, su forma histórica particular dentro de la producción mercantil. El capital aspira a ampliar siempre más la producción social, desplegando tipos siempre más evolucionados de cooperación: la manufactura, la gran industria. Su finalidad es el aumento de la plusvalía. Pero sin quererlo, prepara el terreno para una nueva forma, aún más elevada de la producción.

La producción mercantil artesana se basa en el *fraccionamiento* y recíproco *aislamiento* de los talleres. Una empresa capitalista, en cambio, se basa en la *reunión* de los trabajos, en una producción común, *social*. Por regla general en el artesanado la producción mercantil presupone numerosos productores *independientes*; la empresa

capitalista, basada en la cooperación, supone la autoridad absoluta del capitalista sobre los distintos obreros.

En la primera parte hemos observado en dos ejemplos la cooperación y división del trabajo primitivas; hemos seguido el nacimiento de la producción de mercancías; ahora consideremos el desarrollo del sistema de producción capitalista, que es a la vez producción mercantil y cooperativa.

Mientras por un lado la producción mercantil capitalista se diferencia de la artesana por la concentración de los talleres por la organización del trabajo común, social, la cooperación capitalista se diferencia a su vez de la primitiva comunista, por la autoridad absoluta del capitalista, que es al mismo tiempo director de la producción y dueño de los medios de producción, y al que pertenecen también los productos del trabajo cooperativo, que en la cooperación primitiva pertenecían a los mismos trabajadores.

Capítulo Noveno. La división del trabajo y la manufactura

1 Doble origen de la manufactura. Sus elementos: el trabajador parcelario y su herramienta

En la primera parte utilizamos como base para nuestra exposición *El Capital* de Marx, su *Crítica de la economía política* y en parte también *Salario y capital*. Para este capítulo y el siguiente, que tratan de la división del trabajo y de la manufactura, del maquinismo y de la gran industria, junto a *El Capital* utilizaremos la *Miseria de la filosofía* de Marx¹⁶, especialmente el párrafo 2 del capítulo segundo (Pág. 100 - 130), titulado “La división del trabajo y las máquinas”.

Las desventajas de la división del trabajo en la manufactura capitalista están tratadas más detenidamente en la *Miseria de la filosofía*, que en *El Capital*. El llamado párrafo 2 no es sólo un precursor, sino también un complemento de los dos capítulos de *El Capital* que glosamos aquí y en nuestra opinión pertenece a lo más grandioso que Marx haya escrito jamás, aunque desgraciadamente no haya obtenido de la mayoría de los lectores de *El Capital* la atención que merece¹⁷.

Consideraremos primero la manufactura “aquella industria que todavía no es la gran industria moderna con sus máquinas, pero que ya no es ni la industria de la Edad Media, ni la industria doméstica, (*Miseria de la Filosofía*, pág. 121). Como forma característica del proceso de producción capitalista domina aproximadamente desde mediados del siglo XVI hasta fines del siglo XVIII¹⁸.

¹⁶ Una edición alemana de este libro fue publicada en Stuttgart por el editor J. H. Dietz, con el título: *Miseria de la filosofía* (2ª edición, 1892). Las citas y numeración de las páginas son dadas aquí con referencia a la 2ª edición alemana.

¹⁷ El señor Gustavo Gross es uno de los pocos que han comprendido la importancia de estos capítulos. Ver *Carlos Marx*, del doctor G. Gross, Leipzig, 1885, pág. 82.

¹⁸ La palabra manufactura está formada por los términos latinos *manus* (mano) y *factus* (hecho realizado). Un de las ramas más importantes del artesanado de la que se apoderó la manufactura fue la elaboración de hilados, como lana, algodón, etc. De ahí que a menudo y aún en la actualidad las fábricas de la industria textil se llamen manufacturas, por más que no entren en el campo de la manufactura, sino de la gran industria equipada con máquinas, y hasta se llama a la industria textil simplemente manufactura. Este uso de la primera es erróneo.

Su origen es doble. Por una parte el capital encontró productos que deben pasar por las manos de artesanos de oficios distintos para quedar completados. Un carruaje pasaba de las manos del carroceros a las del sillero, tapicero, pintor, vidriero etc. En lugar de los distintos artesanos independientes el capitalista reunió a obreros de estas ramas del trabajo asalariados para que trabajaran juntos en la producción de un carruaje, en un local común y según un plan determinado.

Pero la manufactura se desarrolló también en dirección opuesta. El capitalista reunió en un solo local a una serie de obreros que producían todos el mismo producto, alfileros, por ejemplo. Cada uno de ellos cumplía sucesivamente todas las operaciones necesarias para la ejecución del producto. En cuanto un número mayor de obreros se halló ocupado de tal modo, se llegó naturalmente a una *división* de las distintas operaciones entre distintos obreros. La manufactura nació, por una parte, de la *reunión* de artesanos independientes de oficios diversos; y, por otra parte, de la *división* de las distintas operaciones de un oficio entre distintos obreros.

De todos modos, sea que la operación que toca al obrero en la manufactura fuera antes la operación independiente de un oficio especial, sea que haya surgido del fraccionamiento de las operaciones de un oficio, su base es siempre el arte manual, no sólo como punto de partida histórico, sino también técnicamente. Su condición fundamental no cambia; cada operación debe ser ejecutada por *la mano del hombre*. Igual que en el artesanado, también en la manufactura el buen resultado del trabajo depende esencialmente de la habilidad, seguridad y rapidez de los distintos obreros. Sin embargo existe una enorme diferencia entre el trabajador del artesanado y el de la manufactura. La variedad de las operaciones del primero es reemplazada en la manufactura por la sencillez y monotonía de las operaciones que el obrero ejecuta día tras día, año tras año. El obrero ya no es un productor independiente y consciente, sino sólo una parte dependiente de un único y enorme mecanismo de trabajo, en cierto sentido un miembro del trabajo en su totalidad.

Naturalmente la capacidad del obrero en el limitado campo en que se mueve se desarrolla de un modo excepcional. Descubre una cantidad de artificios que comunica a sus compañeros, que a su vez le enseñan otros. El cambio de lugar o de herramienta a que obliga la variedad del trabajo, es causa de pérdida de tiempo y de energía; tales pérdidas desaparecen para el trabajador parcelario de la manufactura, que trabaja sin interrupción en el mismo lugar, y con la misma herramienta en la misma operación. Por otra parte en el cambio de actividad existe un alivio y un atractivo que falta al obrero parcelario.

En la manufactura la división del trabajo ni sólo desarrolla la habilidad del obrero, sino que motiva también un perfeccionamiento de sus herramientas. Una herramienta que debe servir para las más diversas operaciones, no puede adecuarse perfectamente a cada una de ellas; una herramienta que se emplea exclusivamente para una sola operación puede ser adaptada en la forma más conveniente a este uso y ser, por ende, más eficaz que las herramientas anteriores.

Todas estas circunstancias provocan en la manufactura un considerable aumento de la productividad del trabajo con respecto al artesanado.

2 Las dos formas fundamentales de la manufactura

Hasta ahora hemos considerado el doble origen de la manufactura y sus elementos primarios, el trabajador parcelario y su herramienta.

Dirijamos ahora nuestra atención a su aspecto general. La manufactura presenta dos formas fundamentales esencialmente distintas que dependen de la naturaleza de la obra, de la naturaleza del producto. Este puede hallarse compuesto de una serie de productos parciales independientes o producido por una serie de manipulaciones y operaciones, ligadas entre sí y realizadas sucesivamente en el mismo objeto trabajado.

Podemos ilustrar cada una de estas dos formas fundamentales de la manufactura con un ejemplo famoso. Sir William Petty ejemplifica la división manufacturera del trabajo con la *fabricación de relojes* que corresponde a la primera forma fundamental de la manufactura. En el taller artesano, el reloj fue originariamente el producto del trabajo de un solo obrero, que lo construía desde el principio hasta el fin. En cuanto la fabricación de relojes pasó al dominio de la empresa capitalista, la construcción de cada parte del reloj fue asignada a un trabajador parcelario especial, y lo mismo se hizo con su ajuste. Tenemos los que hacen los muelles y los cuadrantes, los constructores de las cajas o las esferas, los que forjan los ejes, etc., y por último el ajustador que compone todo el reloj y lo pone en movimiento.

Un ejemplo de la segunda forma fundamental de la manufactura nos lo ofrece Adam Smith en su ya famosa exposición de la fabricación de los alfileres, tal como se practicaba en su época. “Uno estira el alambre, otro lo extiende, el tercero lo corta en trozos, el cuarto hace la punta, el quinto afila el otro extremo para poder aplicar la cabeza. Para la construcción de esta hacen falta a su vez dos y hasta tres operaciones distintas. La colocación de la cabeza sobre la aguja es así mismo un oficio particular; igual que su pulimento. Hasta colocar los alfileres en el papel crea una rama especial del trabajo. Así el trabajo de la construcción de un alfiler se halla subdividido en dieciocho operaciones distintas, que en algunas fábricas de esta especie son ejecutadas por otras tantas manos. (*Wealth of Nations*, Capítulo I).

El mismo alambre pasa sucesivamente por las manos de los distintos obreros parcelarios; pero estos obreros trabajan también simultáneamente. En una manufactura de alfileres los alambres son estirados, cortados, afilados, etc., todos a la vez; en una palabra, las distintas operaciones que obrero del artesanado debía ejecutar *sucesivamente*, en la manufactura se realizan al mismo tiempo *simultáneamente*. Esta circunstancia hacia posible producir una mayor cantidad de mercancías en igual período. La manufactura presenta también otra ventaja sobre el artesanado, que consiste en un aumento de la productividad del trabajo debido a su carácter cooperativo. Sin embargo la manufactura aún no se ha librado de una limitación: tanto si pertenece a la primera forma, que hemos ilustrado con el ejemplo de la fabricación de relojes, como si participa de la segunda, para la cual nos hemos servido del ejemplo de la fabricación de alfileres, el producto trabajado o sus partes constitutivas están sometidos siempre al paso de una mano a la otra, lo que exige tiempo y trabajo. Esta desventaja es superada en la gran industria.

Durante este paso de una mano a la otra, un obrero entrega al otro la *materia prima*, es decir que un obrero ocupa a otro. Así, el obrero que debe aplicar las cabezas a los alfileres no puede hacerlo si no se le entrega un número suficiente de trozos de alambre convenientemente preparados. Para que el trabajo total continúe sin interrupción y no se paralice, hay que calcular el tiempo de trabajo necesario para la ejecución de un producto en cada una de las ramas del trabajo parcial y establecer la proporción del número de obreros ocupados en cada una de ellas. Si el que corta el alambre puede cortar un promedio de 1.000 alfileres por hora, mientras que el obrero que coloca las cabezas, necesita el mismo tiempo para terminar 200 alfileres, bastarán dos cortadores de alambre, para ocupar a diez aplicadores de cabezas. Por otra parte el capitalista que emplea a un cortador de alambre debe ocupar también a cinco

aplicadores de cabezas para poder explotar adecuadamente la fuerza de trabajo del primero. Tampoco es arbitrario el número de obreros que debe agregar, si desea ampliar la empresa según sus conveniencias. Si ocupa, por ejemplo, a otro cortador de alambre, esto sólo representará para él una ventaja adecuada si emplea a otros cinco aplicadores de cabezas y no tres, por ejemplo.

Como sabemos, la producción de una mercancía en el tiempo de trabajo socialmente necesario, en general es una exigencia de la producción mercantil, y es impuesto por la *competencia*. Empero, con el desarrollo de la manufactura capitalista la producción de una determinada cantidad de productos en el tiempo de trabajo socialmente necesario se convierte también en una necesidad *técnica*. Si el artesano trabaja con más lentitud o más rapidez de la socialmente necesaria, esto sólo influye sobre la ganancia que saca de su trabajo, pero no le impide trabajar. En la manufactura capitalista en cambio todo el proceso del trabajo se paraliza apenas la producción se aleja de lo normal en una rama del trabajo parcial. Hemos visto más arriba que la actividad simultánea de un considerable número de obreros en la misma obra convierte su trabajo en trabajo medio. En la manufactura, esta ventaja de la cooperación simple se convierte en una condición indispensable de la producción.

De modo que recién en la producción capitalista todo *productor* de mercancía (el capitalista) produce por regla general con trabajo medio socialmente necesario, y está obligado a hacerlo. Sólo en el sistema de producción capitalista se realiza plenamente la ley del valor de las mercancías.

Con la manufactura se inicia también, en algunos lugares, el uso de las *máquinas*; sin embargo en este período desempeñan solo un papel secundario. El mecanismo propio de la manufactura lo constituye el trabajador colectivo, cuyas ruedas de engranaje están formadas por los distintos obreros parcelarios. En el sistema manufacturero el obrero en realidad se convierte en una parte de una máquina y debe obrar con la misma regularidad y continuidad que ésta. Así como en una máquina hay piezas más o menos complicadas, en los diversos trabajos parciales se requieren obreros más o menos especializados, cuya fuerza de trabajo, por consiguiente, posee también más o menos valor. Cuando la producción de alfileres era todavía artesana, el aprendizaje era idéntico para todo alfilerero y por lo tanto en general también el valor de la fuerza de trabajo de cada uno era igual y relativamente elevado. Cuando el sistema manufacturero se aplicó a la producción de alfileres, ésta se descompuso en trabajos parciales que exigían mucha habilidad y otros que podían hacerse con facilidad. Naturalmente la fuerza de trabajo de quienes, para adquirir la habilidad necesaria había requerido un aprendizaje más largo, poseía un valor mucho más elevado que la de aquellos que se dedicaban a las manipulaciones simples. Surge así una “jerarquía de las fuerzas de trabajo a la que corresponde una escala de salarios”¹⁹. En la parte inferior de esta escala están aquellos que cumplen manipulaciones, sin necesidad de ninguna práctica o preparación especial. Estas manipulaciones simples existen en todo proceso de producción; para el artesano representan un cambio alternado con trabajos más complicados; en la manufactura se convierte en la ocupación constante de una clase especial de personas, los obreros no calificados. Que se distinguen ahora de los obreros especializados.

¹⁹ El siguiente cuadro, que he sacado de Babbage (*On the Economy of Machinery and Manufacture*, London, 1835, XXIV, página 408), presenta muy bien el orden jerárquico de las distintas escalas de salarios y la necesidad técnica de coordinar el número de los obreros ocupados en las diversas operaciones e imponer el tiempo de trabajo medio socialmente necesario. El cuadro reproduce las relaciones en una pequeña manufactura alfilerera inglesa a principios de nuestro siglo, página 184.

<i>Nombre de la operación</i>	<i>Obrero</i>	<i>Salario diario</i>
Estirador de alambre	Un hombre	3 chelines y 3 peniques
Extensión del alambre	Una mujer, una muchacha	1 chelín, 6 peniques
Afilado de las puntas	Un hombre	5 chelines y 3 peniques
Preparación de las cabezas	Un hombre, un muchacho	5 chelines y 4½ peniques, 4 y ½ peniques
Aplicación de las cabezas	Una mujer	1 chelín y 3 peniques
Pulidos	Un hombre, una mujer	6 chelines, 3 chelines
Colocación en el papel	Una mujer	1 chelín y 3 peniques

Casi todos los trabajadores de la manufactura deben hacer un aprendizaje más breve que el artesano de la rama industrial correspondiente. Este debe aprender todas las operaciones necesarias para la ejecución completa del producto de su oficio; los primeros solo una o algunas de ellas. Para los obreros no calificados los gastos de aprendizaje son nulos.

De este modo disminuye en la manufactura el valor de la fuerza de trabajo; con ella se reduce el tiempo de trabajo necesario para el sustento del obrero y, no variando la jornada de trabajo, aumenta la duración del sobretrabajo y aumenta, también por consiguiente, la plusvalía relativa.

El obrero, empero, se estropea física y espiritualmente; su trabajo pierde para él todo atractivo e interés; él mismo se convierte en un engranaje del capital.

Capítulo Noveno. Maquinismo y gran industria

1 El desarrollo del maquinismo

La división del trabajo en la manufactura, llevó, sin duda, a una modificación del trabajo del artesano, pero no lo eliminó completamente. La habilidad en el oficio persiste, a pesar de todo, como base de la manufactura y concede al obrero parcelario, aun cuando su preparación sea unilateral, cierta *independencia* frente al capitalista. No puede ser reemplazado de la noche a la mañana mientras su actividad es imprescindible para el movimiento de la empresa, como hemos visto en el ejemplo de la fabricación de alfileres. Los obreros se dan perfecta cuenta de esta ventaja y se empeñan, por eso, en conservar ese carácter artesano de la manufactura manteniendo, en lo posible las costumbres de los artesanos, como, por ejemplo, en el sistema de aprendizaje.

Esta aspiración puede observarse aun hoy en numerosas industrias que todavía conservan su carácter manufacturero. Y es éste también el secreto de muchos éxitos del movimiento sindical.

Lo que en este caso favorece al obrero perjudica al capital.

“Durante todo el período manufacturero [escribe Marx] se mantiene la queja contra la *falta de disciplina* de los obreros. Y si no tuviéramos el testimonio de los

escritores contemporáneos, los simples hechos de que desde el siglo XVI hasta la época de la gran industria *el capital no consigue posesionarse de todo el tiempo de trabajo disponible de los obreros de la manufactura* y de que las manufacturas son de corta vida, y según la *emigración e inmigración* de los obreros, abandonan un país y se establecen en otro, dirían tanto como una biblioteca”. (I. 281)

Se comprende el grito de dolor proferido por el autor anónimo de un libelo aparecido en el año 1770:

“Los obreros no debieran considerarse nunca independientes de sus superiores... De una u otra manera hay que imponer el orden.”

Y el orden se impuso. La manufactura misma engendró las condiciones previas del mismo. Creó un taller jerarquizado para la producción de herramientas de trabajo complicadas y “este producto de la división manufacturera del trabajo produjo a su vez la *máquina*”. La máquina empero, asesta el golpe de gracia al trabajo artesano.

¿En qué se diferencia la máquina de la herramienta del artesano? ¿Cómo se transforma en máquina una herramienta? Simplemente mediante un aparato mecánico, que recibiendo el movimiento adecuado ejecuta “con sus herramientas *las mismas operaciones que antes ejecutaba el obrero con herramientas similares*”. Nada cambia en esencia si la máquina recibe este impulso motor de una persona o de otra máquina. Hay que destacar este hecho en contra de la errónea concepción de que la máquina se diferencia de la herramienta en que es accionada por una fuerza natural distinta de la del hombre, como ser un animal, el agua el viento, etc. El ejemplo de tales fuerzas de movimiento es mucho más antiguo que la producción de máquinas; baste recordar el uso de bueyes y caballos para tirar el arado. Todos saben que los animales, el viento, la fuerza del agua, etc., han sido utilizados desde épocas remotas como fuerzas motrices en los molinos, en las bombas, etc., sin que ello causara una revolución en el sistema de producción, ni siquiera la *máquina a vapor* tal como fue inventada a fines del siglo XVII produjo una verdadera revolución industrial. En cambio, la invención de la primera importante máquina-herramienta, la máquina hiladora, causó una verdadera revolución industrial. Nada más banal que la leyenda del descubrimiento de la fuerza del vapor de agua a raíz de la observación accidental de una tetera en ebullición. Probablemente hace 2.000 años ya los griegos conocían el poder del vapor de agua, pero no sabían cómo emplearlo; más tarde se le utilizó para toda clase de juegos mecánicos. La invención de la *máquina de vapor*, empero, es el resultado de un verdadero *esfuerzo* intelectual consciente basado en tentativas anteriores, y que recién fue posible cuando la manufactura ofreció las *condiciones técnicas indispensables*, y principalmente un número suficiente de obreros mecánicos hábiles para su construcción. Pudo realizarse, además, sólo cuando la *necesidad* de nuevas fuerzas motrices despertó *el interés por ellas*²⁰. Tal acontecimiento se produjo cuando se inventó la *máquina aplicada al trabajo*.

Sin embargo su explotación requería una fuerza motriz superior y capaz de funcionar con *más regularidad* que la de que se disponía hasta entonces. El *hombre* es una herramienta de trabajo muy imperfecta cuando se trata de ejecutar un movimiento *continuo ininterrumpido y uniforme* y además es demasiado débil; *el caballo*, más fuerte que él, no sólo es mucho más costoso y sus posibilidades de empleo en la fábrica son muy limitadas, sino que tiene además la deplorable condición de poseer a veces una cabeza propia; el viento es demasiado *inestable e incontrolable*; la *fuerza hidráulica* que se empleó mucho durante el período manufacturero, tampoco bastó más, pues no se podía aumentar a voluntad, fallaba en algunas épocas del año y sobre todo estaba *ligada*

²⁰ A la pregunta: “¿Qué es inventar?” Goethe contesta con estas acertadas palabras: “Es concretar lo buscado”. (*Libro de las invenciones*)

al lugar. Después que James Watt inventó, luego de muchos esfuerzos, su segunda *máquina de vapor*, llamada de doble efecto, después que hubo hallado en el “gran” establecimiento industrial de su socio, Mathias Boulton, “tanto las fuerzas técnicas, como los medios pecuniarios que necesitaba para la realización de sus proyectos” (Ver *Libro de las invenciones*) “se encontró un motor que genera su propia fuerza motriz, consumiendo carbón y agua, cuya potencia depende enteramente del hombre; que es *movible* (es decir, transportable de un lugar a otro) y *medio de locomoción urbano* y no campesino como en las *ciudades* en lugar de desparramarla por el campo como la rueda hidráulica; de empleo *tecnológico universal*.” (Marx).

Naturalmente esta fuerza motriz perfeccionada actúa a su vez sobre el desarrollo ulterior de la máquina de trabajo.

“Toda maquinaria desarrollada se compone de tres partes esencialmente distintas: la *máquina motriz*, el *mecanismo de transmisión*, y finalmente la *máquina-herramienta o máquina de trabajo*” (Marx.)

La máquina motriz, que comunica el *impulso a todo el mecanismo*, acabamos de considerarlo en las líneas que anteceden. El mecanismo de transmisión que se compone de volantes, poleas, ruedas dentadas, turbinas, correas, cuerdas, eslabones y accesorios de toda clase, *regula el movimiento modifica su forma* según sea necesario, cambiando, por ejemplo, un movimiento vertical en circular, *lo distribuye y lo transmite a la máquina-herramienta*.

“Estas dos partes del mecanismo no existen sino para comunicar a la máquina-herramienta el movimiento por medio del cual aquella se posesiona del objeto de trabajo y lo modifica convenientemente.”

La *máquina-herramienta*, origen de la revolución industrial del siglo XVIII, representa aún el punto de partida, dondequiera una empresa artesana o manufacturera se transforme en industria mecánica. Al principio no es más que una edición más o menos modificada del antiguo instrumento manual, como el telar mecánico, o bien los órganos aplicados a su armazón son viejos conocidos, como los husos en la hiladora, las agujas en la tejedora de medias, los cuchillones en la máquina trituradora, etc. Pero el *número de herramientas* que una sola máquina pone simultáneamente en actividad “es desde luego independiente del límite orgánico impuesto a la herramienta manual de un obrero”.

Dado que un motor puede, por medio de una instalación adecuada del mecanismo de transmisión (ramificación) poner en movimiento al mismo tiempo varias máquinas de trabajo, las distintas máquinas de trabajo se reducen a un simple *elemento* de la producción mecanizada.

Donde una sola máquina ejecuta toda la obra, como sucede, por ejemplo, con el telar mecánico, el taller basado en el empleo de las máquinas, la fábrica, presenta la forma de *una cooperación simple*, en cuanto *un número de máquinas semejantes, actúan simultáneamente y juntas* en el mismo local. Como se ve, prescindimos aquí por el momento del obrero. Existe sin embargo una *unidad técnica*. Es un único latir, una misma máquina motriz, un *único* motor, la que les transmite un movimiento uniforme. Estas máquinas-herramientas no forman sino otros tantos órganos del mismo mecanismo motriz.

Cuando el objeto de trabajo debe pasar por toda una serie de *distintas transformaciones* graduales, ejecutadas por una cadena de máquinas-herramienta diversas, pero *que se complementan*, es decir, donde reaparece la cooperación por *división del trabajo*, propia de la manufactura, pero bajo la forma de una combinación de *máquinas de trabajos parciales*, entonces las diversas máquinas independientes son sustituidas por un verdadero *sistema* mecánico. Cada máquina parcial ofrece su materia

prima a la que le sigue, y así como en la manufactura la cooperación de los obreros parcelarios requiere un número determinado y proporcional de obreros en cada grupo, en el sistema de máquinas combinadas, la ocupación continua de las máquinas parciales unas para otras exige una *proporción determinada* entre su número, su dimensión y su velocidad. Esta máquina-herramienta combinada es *tanto más perfecta*, cuanto más continuo es su proceso total, es decir, *cuanto menores son las interrupciones* que sufre la materia prima desde su forma original hasta la definitiva; o sea, cuanto más actúa *el mecanismo mismo*, con prescindencia de la mano del hombre, en el transporte del objeto del trabajo de un estado a otro del proceso de la producción. Si este mecanismo cumple todas las operaciones necesarias para la elaboración de la materia prima, sin el concurso humano y sólo con su ayuda, tenemos un *sistema mecánico automático*. También este sistema puede perfeccionarse cada vez más en sus detalles, como podemos observar en el aparato que detiene la hiladora apenas se rompe un solo hilo. Un ejemplo de “la continuidad de la producción y de la aplicación del principio automático, lo tenemos [dice Marx] en la *moderna fábrica de papel*”.

Al igual que la máquina a vapor inventada por Watt, también los otros inventos en el campo de la mecánica sólo fueron realizables al principio porque el período manufacturero había creado un número considerable de obreros mecánicos muy hábiles, (los trabajadores parcelarios de las manufacturas) y también artesanos independientes, capaces de terminar las máquinas. Las primeras máquinas fueron producidas por artesanos o en las manufacturas.

Pero, mientras las máquinas debieron su existencia a la fuerza y a la habilidad *personal* de los obreros que todavía eran artífices su precio era muy elevado, circunstancia para la que el capitalista posee siempre una asombrosa comprensión. En segundo lugar, la extensión de su empleo, es decir el desarrollo de la gran industria, dependía también del aumento de los constructores de máquinas, cuyo oficio requería un largo aprendizaje, y que por consiguiente no podían multiplicarse de la noche a la mañana.

También desde el punto de vista técnico apenas la gran industria ha alcanzado cierto grado de desarrollo se encuentra en contradicción con las formas artesanas y manufactureras en que se basa. Todo progreso: la extensión del campo de acción de las máquinas, su emancipación del modelo artesano primitivo que dominaba entre ellas, el empleo de material más adecuado, pero de elaboración más difícil (el hierro, por ejemplo, en lugar de la madera) chocaba con dificultades tan grandes que ni siquiera podían ser salvadas por el sistema de la división del trabajo, introducido en la manufactura.

“Máquinas, como la moderna prensa de imprimir, el moderno telar de vapor, y la nueva máquina de cardar no podían ser proporcionadas por la manufactura.”

Por otra parte, la revolución en una rama de la industria implica la revolución en otra serie relacionada con ella. La hilandería mecánica trae consigo la tejeduría mecánica, y ambas requieren una transformación mecánico-química en el blanqueo, impresión y teñido. Luego la revolución en el sistema de producción de la industria y de la agricultura exigían una transformación de los *medios de locomoción y transporte*. Por la febril velocidad de su producción, la gran industria debe poder recibir con rapidez sus materias primas y lanzar en grandes cantidades y con igual rapidez sus productos al mercado, y debe estar en condición de atraer y rechazar, según sus necesidades, grandes masas de obreros. De ahí la revolución en la construcción de los barcos, la sustitución del barco de vela por el barco de vapor, de las diligencias por los trenes, de la estafeta por el telégrafo.

“Pero las tremendas masas de hierro, que hubo entonces que forjar, soldar, cortar, perforar y modelar, han exigido, a su vez, máquinas ciclópeas cuya creación no era posible al trabajo manufacturero constructor de máquinas.”

De modo que la gran industria se vio en la necesidad de crearse una base propia en armonía con sus características y se apoderó de las máquinas para poder producir otras máquinas.

“Recién con las máquinas-herramienta la técnica pudo superar la gigantesca tarea que significaba la construcción de las máquinas.” (*Libro de los inventos*). Sin embargo para fabricar máquinas con máquinas, hacía falta producir mecánicamente las perfectas formas geométricas necesarias para las diversas partes de la máquina, como las rectas, planos, círculos, cilindros, conos y esferas. También este problema quedó resuelto cuando en la primera década de nuestro siglo, Henry Maudsley inventó el carrillo portaherramienta del *torno* (“slide rest”) que pronto fue construido automáticamente y del banco del torno fue aplicado a otras máquinas de construcción. Gracias a este invento mecánico pudieron producirse las formas geométricas de las distintas piezas de las máquinas “con un grado de exactitud, facilidad y rapidez, que ninguna experiencia acumulada podría nunca dar a la mano del obrero más hábil”²¹.

No es necesario explayarse largamente acerca de la grandiosidad de las maquinarias empleadas en la construcción de máquinas. ¿Quién no ha oído hablar de las imponentes instalaciones de nuestras fábricas de máquinas, de aquellos poderosos martillos hidráulicos de 100 quintales que pulverizan con facilidad un bloque de granito, y al mismo tiempo pueden dar los golpes más leves calculados con absoluta exactitud? Y cada día que pasa nos trae nuevos progresos del sistema mecánico y nuevas ampliaciones de su esfera de acción.

En la manufactura la división de trabajo era predominantemente subjetiva. Cada proceso individual se adaptaba a la *persona del obrero*; con el sistema mecánico, en cambio, la gran industria posee un organismo de producción *objetivo*, que el obrero encuentra ya listo y al cual por consiguiente debe adaptarse. La cooperación, el desplazamiento del obrero aislado por el socializado, ya no es accidental, sino “una necesidad técnica impuesta por la naturaleza de los medios de trabajo”.

2 El valor transmitido por la máquina al producto

Igual que el instrumento simple, también la máquina pertenece al capital constante. No crea valor, solamente transfiere al producto su propio valor, y en cada caso particular el valor que pierde por su deterioro.

La máquina entra entera en el proceso de *ejecución del trabajo*; en el *proceso valorización*, en cambio entra solamente por partes. Lo mismo sucede también con la herramienta. En la máquina, sin embargo, la diferencia entre el valor total primitivo y la *fracción de valor* transferido al producto es mucho mayor que en la herramienta, pues en primer lugar *tiene más vida* que la herramienta, porque está construida con materiales más sólidos; en segundo lugar su regulación por medio de rigurosas leyes científicas permite *mayor economía* en el deterioro de sus piezas y en el consumo de materiales auxiliares como aceite, carbón, etc.; y por fin sus posibilidades de producción son

²¹ *The Industry of Nations*, London, 1855, vol. II, pág. 239. Acerca de la invención del “slide rest”, Marx cita también a otro pasaje del mismo libro: “Por sencillo y exteriormente poco importante que parezca este accesorio del torno, creemos que no es aventurado afirmar que su influencia en el mejoramiento y la extensión del uso de la maquinaria ha sido tan grande como la producida por los mismos perfeccionamientos de la máquina de vapor debidos a Watt”. (I, 293, nota).

mayores que las de la herramienta. Conocida la producción entre el valor de la máquina y la fracción de valor que ésta transmite al producto diario, el grado en que esta fracción de valor influye sobre el precio del producto depende de la masa del producto. En una conferencia pronunciada en 1858 el señor Baynes de Blackburn afirmaba que “cada caballo real de fuerza mecánico²² puede mover 450 husos de la *selfacting mule* (hiladora mecánica intermitente) o 200 husos de la *throstle* (telar continuo) para paño de 40 pulgadas”. De modo que el costo diario de una fuerza de caballo y el desgaste de la maquinaria que mueve se distribuye en el primer caso entre el producto diario de 450 husos de la *selfacting mule*, en el segundo en 200 husos de la *throstle*, en el tercero en 15 telares mecánicos; la fracción de valor transmitida así a una onza de hilado o a una vara de tela es pequeñísima.

Dado el *campo de acción de la máquina de operación*, es decir, el número de sus herramientas, o, donde se trata de fuerza como por ejemplo en el martillo de vapor, dado el alcance de esta fuerza, la cantidad de los productos depende de la *velocidad*, con que la máquina opera.

Dado el grado de transferencia de valor, la magnitud de la *fracción del valor* que la máquina transmite al producto depende *de su propia magnitud de valor*. Cuanto menos trabajo ella haya costado, tanto menos valor transmite al producto. “Si su producción cuesta tanto trabajo como la fuerza de trabajo que reemplaza, la consecuencia de su empleo será solamente un cambio de lugar del trabajo, pero no un aumento de la productividad del trabajo. La productividad de la máquina se mide por el grado en que *ahorra fuerza humana de trabajo*. Por ello no contradice en absoluto el principio de la producción mecanizada el hecho de que, en general en el producto mecánico, contrariamente a lo que sucede con las mercancías de producción artesana o manufacturera, la fracción de valor que éste debe al *medio de trabajo*, aumenta *relativamente*, es decir en relación al valor total del producto, mientras disminuye absolutamente.

Desde el punto de vista del *abaratamiento del producto* el empleo de una máquina encuentra un límite, pues su propia producción debe costar menos trabajo que el trabajo reemplazado por su uso. Pero, desde el momento que, como vimos más arriba, el capital no paga el trabajo empleado, sino sólo el *valor de la fuerza de trabajo* empleada, el uso de una máquina se halla limitado por la diferencia entre el *valor de la máquina* y el *valor total de la fuerza de trabajo* sustituida por ella durante toda su duración. También, (ya que el salario real del obrero ora baja, ora sube por debajo o por encima del valor de su fuerza de trabajo y es distinto en los distintos países, distintas épocas y distintos ramos del trabajo) por la diferencia entre el *precio* de la máquina y el *precio* de la fuerza de trabajo que reemplaza. Es *esta* diferencia la que interesa al capitalista, la que le obliga, por la coacción de la competencia, a usar una máquina; y de ello depende que máquinas cuyo empleo se ha demostrado provechoso en un país, no han sido introducidas en otros. En Norte América han sido inventadas máquinas para romper piedras, que sin embargo no se usan en el viejo mundo, porque allí al obrero que cumple esta tarea se le paga sólo una parte tan pequeña de su trabajo, que las máquinas elevarían los gastos de producción del capitalista.

Los salarios bajos son efectivamente un *obstáculo* para la introducción de máquinas, y por consiguiente, también desde este punto de vista representan un perjuicio para la evolución de la sociedad.

²² A este respecto, Engels, bajo cuya dirección se publicaron las 3ª y 4ª ediciones de El Capital, observa en una nota: “Un ‘caballo de fuerza’ es igual a la fuerza de 33.000 pies-libres por minuto, o sea a la fuerza que 33.000 libras levantan a 1 pie de altura (inglés) en 1 minuto, o que 1 libra levanta a 33.000 pies.” Este es el caballo de fuerza a que se refiere la cita.

Sólo en una sociedad donde se hubiera eliminado el antagonismo entre capital y trabajo, el sistema mecanizado encontraría posibilidades para su pleno desarrollo.

3 Efectos inmediatos de la empresa mecanizada sobre los obreros

“En tanto que la maquinaria hace superflua la fuerza muscular es un medio de emplear obreros sin *fuerza muscular o de incompleto desarrollo corporal*, pero de miembros muy flexibles. Este potente medio de reemplazar el trabajo y los trabajadores se convirtió así en seguida en *medio de aumentar el número de los asalariados*, poniendo todos los miembros de la familia obrera, sin distinción de sexo ni de edad, bajo el dominio inmediato del capital.”

El trabajo obligado para el capitalista usurpó no sólo el tiempo de juego infantil, sino también el libre trabajo doméstico de la familia. “*Trabajo de mujeres y trabajo de niños* fue la primera divisa del empleo capitalista de las máquinas.”

Su repercusión en el campo económico, social y moral se hizo sentir inmediatamente de modo funesto para la clase obrera.

Hasta ese momento el valor de la fuerza de trabajo había sido determinado por el tiempo de trabajo necesario no sólo para el sustento del obrero adulto individual, sino de toda la *familia obrera*, de la cual era jefe y sostén. Luego, cuando la mujer y los niños lanzados al mercado de trabajo tuvieron también ellos ocasión de ganar, el valor de la fuerza de trabajo del hombre se distribuyó paulatinamente entre toda su familia. A este cambio en *el valor* de la fuerza de trabajo le siguió sin demora un movimiento de su precio, es decir, del *salario obrero*. Poco a poco, en lugar del padre es toda la familia, la que debe trabajar como asalariada para poder subsistir suministrando al capital no sólo trabajo sino también sobretrabajo. Así la máquina, al aumentar la materia humana explotable, eleva también el *grado de explotación*.

No queda excluida, por lo demás, la posibilidad de un aumento nominal de las entradas de la familia obrera. Si en vez de trabajar solamente el padre, trabajan el padre, la madre, y dos niños, en la mayoría de los casos el salario total es mayor de lo que era antes el del padre solo. Pero también *han aumentado los gastos de sustento*. La máquina representa una economía en la *fábrica*, pero la industria mecanizada acaba con la economía en la casa del obrero. La mujer obrera no puede ser al mismo tiempo ama de casa. Resultan así imposibles la economía y la sabia utilización de los medios de subsistencia.

Antes el obrero vendía su propia fuerza de trabajo de la que, por lo menos en teoría, disponía libremente. Ahora se convierte en tratante de esclavos y vende a la fábrica su mujer y sus hijos. Cuando el capitalista fariseo repudia en público esta “bestialidad”, olvida que la ha creado él mismo, que es él quien la explota y que es él quien desearía eternizarla bajo el hermoso título de “libertad del trabajo”. Frente a esta bestialidad de los padres obreros tenemos el *hecho contundente* de que la limitación del trabajo de las mujeres y de los niños en las fábricas inglesas fue arrancada al capital precisamente por los trabajadores adultos.

Marx aduce numerosas pruebas del efecto perjudicial del trabajo de fábrica en las mujeres y en los niños. Remitimos al lector a *El Capital* de Marx y citaremos aquí algunos hechos de nuestra época, extraídos del libro de Singer: *Investigaciones sobre las condiciones sociales en los distritos industriales de la Bohemia del Noroeste*. (Leipzig, 1885)

Los datos que siguen nos permiten comparar la mortalidad infantil media de un país que casi no conoce la gran industria, como Noruega, con la de distritos donde ésta ha alcanzado un alto grado de desarrollo, sin sufrir limitación por legislación obrera, por lo menos hasta la fecha en que fue redactado el libro. Hablamos de la región Noroeste de Bohemia.

En Noruega (1866-1874), sobre diez mil recién nacidos vivos de ambos sexos hubo 1.063 casos mortales en el primer año de vida. En cambio en los distritos altamente industrializados que se indican a continuación tenemos la siguiente estadística de mortalidad sobre diez mil nacimientos con vida:

<i>En</i>	<i>En el primer año de vida</i>
Hoheneibe	3.026
Glabonz	3.104
Braunau	3.236
Trautenau	3.475
Niechenberg y alrededores	3.805
Frieland	4.130

¡Como vemos, la mortalidad de los lactantes en los distritos fabriles era *tres y cuatro veces mayor* que la Noruega atrasada culturalmente! La alta mortalidad de los distritos industriales no puede atribuirse de acuerdo con los malthusianos a la excesiva fecundidad de la población. Al contrario, la cifra de los nacimientos es asombrosamente baja. En los distritos investigados por Singer no se registran anualmente ni siquiera 35 nacimientos cada 1.000 habitantes, en Alemania casi 42, en el Imperio Austríaco más de 40.

Al lado de la degeneración física y moral, la conversión de personas jóvenes en simples máquinas para la producción de plusvalía causó también “una *desolación intelectual*, muy distinta de la ignorancia primitiva por la cual el espíritu halla en reposo, sin que sean destruidas su capacidad de desarrollo y su natural fecundidad”.

La incorporación de mujeres y niños, al personal de trabajo, provocada por la máquina, tuvo sin embargo efecto “feliz” pues consiguió romper por fin la resistencia que en manufactura oponía aún el trabajador masculino al despotismo del capital.

¿Cuál es la finalidad de las máquinas; por qué razón el capitalista introduce las máquinas? ¿Acaso para aliviarles el trabajo a sus obreros? De ninguna manera. La finalidad de las máquinas consiste en abaratar las mercancías por medio del aumento en la *productividad del trabajo*, en abreviar la parte de la jornada de trabajo durante la cual el obrero reproduce el valor de su fuerza de trabajo, en beneficio de la parte durante la cual crea plusvalía.

Hemos visto que una máquina es tanto más productiva, cuanto menor es la fracción de su propio valor que transmite a una determinada cantidad de productos. Y esta fracción es tanto menor cuanto mayor es la cantidad de productos que una máquina produce; y la masa de los productos es tanto mayor cuanto más largo es el período de duración de la máquina. ¿Para el capitalista sería indiferente que este “período de trabajo” de su máquina se distribuyera sobre 15 años de 8 horas de actividad diaria o sobre 7 y ½ de años de 16 horas de actividad. Desde el punto de vista matemático el tiempo de utilización es igual en ambos casos. Pero los cálculos de nuestro capitalista son distintos.

En primer lugar se dice: en 7 años y medio a razón de 10 horas de actividad diaria, la máquina no transmite al producto total más valor que en 15 años de 8 horas diarias, pero en el primer caso reproduce su valor en la mitad de tiempo que en el segundo y me coloca en la agradable situación de embolsarme en 7 años y medio la

misma cantidad de sobretrabajo que en 15; prescindiendo de otras ventajas que trae la prolongación de la jornada de trabajo.

Además: mi máquina no se deteriora sólo durante el uso sino también mientras está parada y expuesta por ello al influjo de los elementos. Si descansa, se oxida. Este desgaste es pura pérdida que puedo evitar abreviando el período de inactividad.

Por otra parte en nuestros tiempos de continuas transformaciones puede ocurrir cualquier día que mi máquina se desvalorice por la aparición de una más barata o técnicamente superior. Cuanto más rápidamente le hago reproducir su valor, tanto menor es el peligro de esta fatalidad.

De paso observaremos que este peligro es siempre mayor cuando se introduce por primera vez una máquina en algún ramo de la producción; pues entonces los nuevos métodos se siguen sin interrupción. De ahí que en estos casos la tendencia a prolongar la jornada de trabajo se haga sentir más fuertemente.

Y nuestro capitalista continúa meditando: mis máquinas, mi edificio, etc. representan un capital de tantos y tantos marcos. Si aquellas no funcionan, todo mi capital permanece infructuoso. Cuanto más tiempo mantengo en actividad a las máquinas, tanto mejor las exploto y no sólo a ellas sino también la parte del capital invertido en las construcciones, etc.

A estas consideraciones del capitalista se agrega un motivo del cual sin duda él ni su erudito abogado, el economista político, tienen conciencia y que sin embargo ejerce mucha influencia. El capitalista compra sus máquinas para economizar salario obrero (capital variable), para que en el futuro los obreros produzcan en una hora la misma cantidad de mercancía que antes en tres o cuatro. La máquina aumenta la productividad del trabajo y consigue así prolongar el tiempo de sobretrabajo a costa del trabajo necesario, es decir elevar la *tasa de la plusvalía*. Sin embargo el único camino para alcanzar este resultado es la *disminución del número de obreros empleados por un determinado capital*. La explotación mecanizada transforma en maquinarias, es decir, en capital constante, una parte del capital antes variable, es decir invertido en fuerza viva de trabajo.

Sabemos que la masa de la plusvalía se determina en primer lugar por la tasa de la plusvalía y en segundo lugar por el número de los obreros empleados. La introducción de las máquinas en la gran industria capitalista tiende a elevar el primer factor de la masa de la plusvalía por medio de una reducción del segundo. Como se ve, en el empleo de las máquinas para la producción de plusvalía existe una contradicción interna. Esta contradicción impulsa al capitalista, insatisfecho con el sólo aumento de la plusvalía relativa, a compensar la relativa disminución del número de trabajadores explotados, aumentando también el sobretrabajo absoluto y prolongando todo lo posible la jornada de trabajo.

De modo que el empleo capitalista de las maquinarias crea una serie de nuevos y poderosos motivos para la prolongación desmesurada de la jornada de trabajo. Y además incrementa también la posibilidad de su prolongación: como la máquina puede funcionar ininterrumpidamente, la aspiración del capitalista de prolongar la jornada de trabajo encuentra límites, sólo en el agotamiento físico del factor humano de la máquina, el obrero, y en su oposición. Esta oposición logra vencerla ya alistando en la producción a elementos más dóciles como mujeres y niños, ya creando una población de obreros “superabundante”, formada por los trabajadores que la máquina deja disponibles. Así la máquina, el “medio más eficaz para aminorar el tiempo de trabajo” echa por la borda todos los límites naturales y morales de la jornada de trabajo y se convierte en medio infalible para transformar la vida entera del trabajador y de su familia en tiempo de trabajo disponible para la explotación del obrero.

Marx concluye con las siguientes palabras el capítulo en que se ocupa de lo que antecede:

“Si cada herramienta, soñaba Aristóteles, el más grande pensador de la antigüedad, pudiese ejecutar la obra que le corresponde por una orden verbal o adelantándose a ella, como se movían por sí solos los aparatos de Dédalo o los trípodes de Vulcano se ponían por su propio impulso a su trabajo sagrado; si así lanzaderas tejieran por sí solas, ni el maestro necesitaría del ayudante, ni el señor del esclavo.” Y Antíparos, poeta griego del tiempo de Cicerón, saludó la invención del molino hidráulico para moler el grano, esa forma elemental de toda maquinaria productiva ¡como emancipadora de las esclavas y creadora de la edad de oro! “¡Los paganos sí, los paganos!” Como lo ha descubierto el perspicaz Bastiat y ya antes de él el más sabio MacCulloch, ellos no entendían nada de economía política ni de cristianismo. Entre otras cosas, no concebían que la máquina fuera el más seguro medio de prolongar la jornada de trabajo. Hasta cierto punto, disculpaban la esclavitud de los unos como medio del completo desarrollo humano de los otros. Pero predicar la esclavitud de las masas para hacer *eminent spinners, extensive sausage makers e influential shoe blak dealers* de algunos advenedizos groseros o a medio educar, para esto les faltaba el órgano cristiano específico.” (I, 312.)

Cuanto más se desarrolla el maquinismo y con él una clase particular de obreros mecánicos especializados, tanto más aumenta automáticamente la velocidad y en consecuencia el esfuerzo, la *intensidad del trabajo*. Sin embargo este crecimiento de la intensidad del trabajo es posible sólo si la jornada no rebasa cierto límite, de la misma manera que en un determinado grado de desarrollo de la producción sólo es posible lograr un aumento de la intensidad del trabajo, reduciendo proporcionalmente la jornada. Cuando se trata de cumplir día tras día un trabajo regular, la naturaleza impone su irrevocable: hasta aquí y no más adelante.

En los primeros tiempos de la industria fabril en Inglaterra la prolongación de la jornada y el crecimiento de la intensidad del trabajo aumentaban paralelamente. Pero apenas la limitación legal de la jornada, conquistada al capital por la indignada clase obrera, cortó toda posibilidad de conseguir un aumento de producción de plusvalía en la primera forma, el capital se empeñó con todas sus fuerzas para lograr el resultado anhelado por medio de una mayor economía y acelerando el desarrollo del maquinismo. Mientras antes el método de producción de la plusvalía relativa consistía en general en poner al obrero en condición, mediante el aumento de la producción del trabajo, de producir más en el mismo lapso y con el mismo gasto de trabajo, ahora se trata de conseguir *en el mismo tiempo* una mayor cantidad de trabajo por medio de un *aumento del gasto de trabajo*. La reducción de la jornada de trabajo elevó la tensión de la fuerza de trabajo del obrero, “apretó los poros del tiempo de trabajo”, es decir condujo a una mayor “condensación del trabajo”. Durante una hora, de la jornada de diez horas, debe trabajar más que antes durante una hora de la jornada de doce horas. Se concentra en un determinado período de tiempo una mayor cantidad de trabajo.

Ya hemos mencionado los dos caminos por los cuales se puede llegar a este resultado: *una mayor economía en el proceso del trabajo y el desarrollo acelerado del maquinismo*. En el primer caso el capital consigue por la forma de pago del salario (especialmente por el salario por pieza, sobre el cual volveremos más tarde) que el obrero movilice más fuerza de trabajo en un tiempo de trabajo menor. Se eleva la regularidad, uniformidad, orden y energía del trabajo. Aun en los lugares donde el capital no tuvo a su disposición el segundo medio, es decir una *mayor velocidad* de la máquina o una *ampliación del campo de acción* de la máquina controlada, para obtener más trabajo del obrero se consiguieron resultados que desmienten en todo sentido las

dudas aducidas anteriormente. En casi toda nueva reducción de trabajo los fabricantes declaran que en sus establecimientos la vigilancia del trabajo es tan meticulosa y la atención de los obreros tan tensa que es absurdo esperar un resultado satisfactorio del incremento del trabajo; y apenas introducida la reducción los mismos fabricantes deben confesar que sus obreros no sólo rinden en el tiempo más breve la misma cantidad de trabajo que antes, sino hasta a veces más y aún en los casos en que han sufrido modificaciones los medios de trabajo. Lo mismo sucede con el perfeccionamiento de las maquinarias. Tantas veces como se afirmó que se había llegado al límite extremo de lo realizable, tantas otras fue superado ese límite después de poco tiempo.

El crecimiento de la intensidad del trabajo por la reducción de la jornada, es tan considerable que los inspectores de fábrica ingleses, “que no se cansaban de ensalzar los favorables resultados de la legislación de fábrica de 1844 y 1850, tuvieron que admitir, sin embargo, durante el decenio del sesenta, que la reducción de la jornada había provocado ya una *intensidad del trabajo perjudicial para la salud del obrero*.”

“No cabe la menor duda [dice Marx] de que la tendencia del capital, una vez que la ley le impide definitivamente prolongar la jornada de trabajo a resarcirse elevando sistemáticamente el grado de intensidad del trabajo, y haciendo de toda mejora de la maquinaria un medio de mayor absorción de fuerza de trabajo, tiene que conducir pronto a un punto en que sea inevitable una *nueva disminución de las horas de trabajo*.” (I, 319-320)

Donde haya sido introducida la jornada de *diez horas* el empeño recién mencionado de los fabricantes hará necesaria dentro de poco la *jornada de ocho horas*.

Nosotros opinamos, sin embargo, que esto no habla *en contra* sino *en favor* de la jornada normal. Como toda auténtica reforma social rebasa sus propios límites, no es un elemento de *retroceso*, sino de *ulterior evolución* de la sociedad.

4 La máquina como “educadora” del obrero

Hemos considerado hasta ahora las consecuencias de la introducción de la máquina, que son en primer término de naturaleza económica; ahora nos ocuparemos de la reacción moral inmediata del maquinismo sobre el trabajador.

Comparemos un establecimiento de producción moderno explotado con máquinas (*una fábrica*) con una empresa manufacturera o artesana y advertiremos inmediatamente que mientras en la manufactura y en el oficio es el trabajador el que *se sirve* de la herramienta, en la fábrica es él quien *sirve a* la máquina, es el “*accesorio viviente*” de un *mecanismo muerto* que existe independientemente de él. El Dr. Andrew Ure, el “filósofo” o como lo llama Marx, el Píndaro del maquinismo, define la fábrica moderna como un “monstruoso autómeta, compuesto de infinitos órganos mecánicos y a la vez *conscientes*, que actúan acordes y sin interrupción para producir el mismo objeto, y que se hallan *subordinados* a una fuerza motriz, que se mueve por sí misma.” En otra parte habla de los *súbditos* del “benéfico poder del vapor”. Naturalmente detrás de este “benéfico poder” se halla el que lo emplea, el capitalista, que sólo es “benéfico” consigo mismo.

En toda fábrica al lado de los obreros ocupados en las máquinas-herramienta y de sus peones encontramos todavía un personal insignificante por su número, al que incumbe la *vigilancia y conservación* del conjunto de las maquinarias. Esa clase de trabajadores, en parte con instrucción (ingenieros), en parte artesanos (mecánicos, carpinteros, etc.) no pertenecen al círculo de los obreros de fábrica y no nos interesa aquí. También prescindiremos aquí de los peones, cuyos servicios, a causa de su

sencillez, puedan ser reemplazados fácilmente por lo general por las máquinas (cosa que ha sucedido en cuanto lugar hubo necesidad de sustraer a las fábricas, por razones de legislación fabril) a los más baratos de estos peones: los niños) o permiten un rápido cambio de las personas que sufren esa carga. Aquí se trata del auténtico obrero de fábrica, *el obrero ocupado en la máquina-herramienta*.

Junto con las antiguas herramientas del obrero (agujas, husos, mecheros) pasa a la máquina-herramienta también su habilidad especial en el manejo de las mismas. Ahora el trabajador necesita una sola habilidad: la de *adaptar* su propio movimiento al movimiento continuo y uniforme de la máquina. Esta habilidad puede adquirirse con mayor facilidad en la edad juvenil. El obrero debe empezar a trabajar desde muy joven y el fabricante ya no depende exclusivamente de una categoría de obreros especializados en el trabajo pues encuentra siempre sustitutos en la nueva juventud obrera.

En su *Filosofía de la miseria* Proudhon define la máquina como “la protesta del genio de la industria contra el trabajo parcelario y asesino”, como “*la rehabilitación del obrero*”. Aunque desde el punto de vista técnico el maquinismo pone término al antiguo sistema de división del trabajo, sin embargo, ésta se mantiene en la fábrica y bajo una forma mucho más degradante. Naturalmente el obrero ya no maneja durante toda su vida un instrumento parcial, pero ahora, en el interés de una mayor explotación, se abusa del mecanismo para transformar al hombre desde su infancia en *parte de una máquina*. Queda así consumada su *dependencia absoluta* de la fábrica y, por ende, del capital. Su trabajo, privado de todo contenido espiritual, se reduce a un ajeteo mecánico que sobreexcita el sistema nervioso. Su especialidad se convierte en una pobre cosa frente a la ciencia, las inmensas fuerzas naturales y el trabajo social colectivo, materializados en el sistema mecanizado. Y a la vez que debe someterse incondicionalmente al funcionamiento automático de la máquina, debe doblegarse también ante la disciplina impuesta por el dueño de la fábrica.

Cualquiera que sea la forma de la organización social, una colaboración en gran escala y el empleo de medios de trabajo comunes, especialmente de maquinarias, exigen una regulación del proceso de trabajo, que lo haga independiente del capricho de los distintos colaboradores aislados. Si no se quiere renunciar a las ventajas de la producción mecánica, se hace imprescindible la introducción de una disciplina, obligatoria para todos. Pero hay diferentes clases de disciplina. En una comunidad libre, donde aquella rige para todos, nadie se siente oprimido por ella; pero una disciplina impuesta a la fuerza, en beneficio de algunos, se llama *esclavitud* y solo se la soporta con extrema repulsión, como un yugo opresivo, cuando toda resistencia se ha mostrado inútil. Fueron necesarias muchas luchas hasta que se logró vencer la resistencia del obrero frente al trabajo forzado a que le condenaba la máquina. En el libro ya mencionado, Ure hace notar que Wyatt había inventado ya mucho antes de Arkwright los rodillos de estiraje automáticos del telar, pero la *dificultad* principal no estribaba en inventar un mecanismo automático, sino en concebir e imponer un *código disciplinario* adecuado a las necesidades de un sistema automático. Gloria, pues, al “noble” barbero Arkwright, que cumplió esta empresa “digna de un Hércules”.

El código disciplinario del moderno capitalista, llamado entre nosotros *reglamento de fábrica*, hace caso omiso del sistema constitucional de la “división de los poderes”, como también del sistema representativo, tan caro a los burgueses; es simplemente la expresión del dominio absoluto del empresario sobre sus obreros.

“El látigo del capataz de esclavos [dice Marx] es sustituido por el libro de castigos del sobrestante. Naturalmente todos los castigos se reducen a *multas* y *reducciones de salario* y el ingenio legislativo de los Licurgos fabriles hace que la

violación de sus leyes, si es posible, sea más provechosa para ellos que el respeto a las mismas”. (I, 325).

Se quebranta la resistencia y la dignidad del obrero a la vez que se estropea físicamente por la actividad muscular unilateral, la atmósfera viciada de la fábrica y el ruido ensordecedor durante el trabajo. Este es el “*noble efecto educador*” del maquinismo.

Acabamos de mencionar la resistencia del obrero a la introducción de las máquinas. El sentimiento de que la máquina asesta el golpe de gracia a la libertad del obrero, es al principio más bien instintivo; esta oposición se dirige ante todo a la máquina como medio que *ahorra trabajo humano*, que hace *inútil* el trabajo humano. Desde este punto de vista, hasta el telar de cintas que según se afirma fue inventado por primera vez en Danzig a mediados del siglo XVI, fue prohibido por el consejo municipal de la ciudad y más tarde también en Baviera, en Colonia, y en 1685 por edicto imperial en toda Alemania. Las sublevaciones de los obreros ingleses contra la introducción de máquinas dura hasta nuestro siglo y el mismo fenómeno se repite también en otros países. En Francia ocurrieron todavía en el decenio del treinta; en Alemania aún en 1848.

Es muy fácil quejarse hipócritamente de esta forma brutal de oponerse al más grande progreso de los tiempos modernos, pero es indiscutible que en un primer momento la máquina se presentó en todas partes como *enemiga* del trabajador, destinada a *desplazarlo*. Durante el período manufacturero se hacía más evidente el lado positivo de la división del trabajo y de la cooperación en los talleres, que aumentaba la *productividad* de los obreros ocupados; mientras la máquina, en cambio, se presenta inmediatamente después como rival del trabajador. Para los obreros desplazados por el maquinismo debiera ser un consuelo saber que su desgracia es sólo “pasajera” y que las máquinas se apoderan sólo paulatinamente de un campo de la producción, circunstancia que neutraliza el alcance y la intensidad de su acción aniquiladora. “Un consuelo mata al otro”, contesta Marx. En el segundo caso la máquina produce una *miseria crónica* en el grupo de obreros que rivaliza con ella; empero, donde el tránsito es rápido su efecto es agudo y general.

“No hay en la historia universal cuadro más aflictivo que el de la ruina gradual de los tejedores de lana ingleses que se prolongó por decenios hasta finalizar en 1838. Muchos de ellos murieron de hambre, muchos vegetaron por largo tiempo con sus familias a razón de 2 ½ peniques al día. El efecto de la maquinaria inglesa para el algodón obró, por el contrario, de un modo agudo en la India Oriental, cuyo gobernador general afirmaba en 1834-35 lo siguiente: “La miseria no tiene paralelo en la historia del comercio. Los huesos de los tejedores de algodón blanquean las llanuras de la India” (I. 331).

Sin duda, agrega Marx con amargo sarcasmo, en la medida en que estos tejedores sucumbieron rápidamente la máquina sólo les causó “molestias pasajeras”. El medio de trabajo mata al trabajador. Esto se hace más evidente ahí donde la introducción de una nueva maquinaria compite con la empresa artesana o manufacturera tradicional. Pero aún dentro de la gran industria el perfeccionamiento continuo de las maquinarias conduce al mismo resultado. Marx aduce una serie de pruebas presentadas en los informes de los inspectores de fábrica ingleses, que omitimos exponer aquí en detalle, ya que se trata de hechos innegables.

Dejemos ahora la máquina como competidora y volvamos a la máquina “educadora” del trabajador”. Los numerosos “vicios” a los que se inclina, según sus amigos capitalistas, la clase obrera (baste mencionar aquí la insubordinación, la pereza y la intemperancia), no tienen adversario más que la máquina. Ella es el arma más

poderosa del capital contra los obreros, cuando éstos se oponen a su autocracia; cuando están descontentos con los salarios que les conceden, y con el tiempo de trabajo que les imponen; cuando se atreven a rebelarse declarando huelgas, etc.

Se podría escribir [dice Marx] toda una historia de los inventos posteriores a 1830, nacidos simplemente como medios de guerra del capital contra las rebeliones obreras". (I, 334)

Sin embargo ya que toda ulterior aplicación de las "fuentes de recursos de la ciencia" a la industria, es decir el desarrollo del maquinismo, representa un progreso deseable parecería que aquellos defectos hubieran sido atribuidos a trabajadores precisamente con la finalidad de formar promotores involuntarios del progreso. Vemos que en el mundo capitalista todas las cosas se resuelven para bien; hasta los mismos defectos de los trabajadores.

5 La máquina y el mercado de trabajo

La máquina desplaza a los trabajadores; éste es un hecho innegable, aunque muy desagradable para quienes ven en el modo de producción actual el mejor de todos los mundos posibles. De ahí las numerosas tentativas para encubrir la triste realidad.

Una serie de economistas burgueses afirma, por ejemplo, que toda maquinaria que desplaza a obreros deja disponible por ese mismo hecho un capital proporcional destinado a emplearlo de nuevo. Este capital representa los medios de subsistencia que los obreros hubiesen consumido si hubieran seguido trabajando. El despido de obreros dejaría así disponible cierta cantidad de medios de vida, que tienden necesariamente a crear una ocupación entre esos numerosos obreros y facilita su consumo.

Sin embargo, en realidad, los medios de subsistencia que el trabajador compra para consumir no los encuentra bajo la forma de capital, sino como simples mercancías en el mercado. Es el *dinero* por el que vende su fuerza de trabajo, el que se le presenta como capital. La introducción de maquinaria no deja disponible este dinero que, al contrario, sirve para comprarla y queda, así, *inmovilizado*. La introducción de la máquina no deja disponible todo el capital variable que ahorra sobre el salario de los obreros; sino que se transforma, al menos en parte, en capital constante. De modo que, no variando la magnitud del capital empleado, la introducción de nueva maquinaria, significa un aumento del capital constante y una disminución del variable.

He aquí un ejemplo.

Un capitalista emplea un capital de 200.000 marcos, de los cuales 100.000 marcos representan al capital variable. Ocupa a 500 obreros. Introduce una maquinaria que le permite producir el mismo producto con 200 obreros en lugar de 500. La máquina cuesta 50.000 marcos.

Antes, el capitalista invertía 100.000 marcos de capital variable e igual cantidad de capital constante. Ahora el capital constante es de 150.000 marcos y el variable de 40.000. Sólo 10.000 marcos han quedado disponibles, que no servirán para ocupar a 300 obreros, sino sólo a 10, empleando este capital en las mismas condiciones que la suma mayor. Pues 8.000 de estos 10.000 marcos deben ser invertidos en maquinarias, instalaciones, etc., y sólo 2.000 marcos quedan disponibles para utilizarlos como capital variable.

Como se ve, no ha quedado disponible un capital proporcional.

La teoría de que la máquina, al dejar disponibles a los obreros, deja disponible también un capital proporcional, fue refutada por Marx, quien demostró definitivamente su absurdo.

Demostración tan contundente no podría ser atacada sino atribuyéndole a Marx una afirmación tan infundada como la teoría misma.

Así encontramos el siguiente pasaje en un retrato donde se destruía a Marx “científicamente”:

“Para él [Marx] la máquina sustituye simplemente trabajo, pero en verdad también puede dar y efectivamente ha dado a menudo ocasión para sobretrabajo. Para ello no es necesario que en otra parte de la tierra la superproducción haya provocado una disponibilidad o superabundancia de fuerzas de trabajo, como se ha afirmado más tarde categóricamente en periódicos socialistas. La superproducción puede encontrar fácilmente empleo pues el crecimiento de la fuerza de trabajo en su totalidad aumenta también la posibilidad de extender el consumo.” (Profesor Dr. J. Lehr en la *Revista Trimestral de Economía Política*, año 23, vol. 2, pág. 114)

En una obra que rebosa de falsificaciones y adulteraciones de las doctrinas marxistas, el profesor Julio Wolf hasta le hace afirmar a Marx, “que si en un país crece el capital total, *bien podría encontrar ocupación como antes la misma población obrera* ya que la máquina sustituye un número siempre mayor de fuerzas humanas.” (*Socialismo y orden social capitalista*, Stuttgart, 1892, página 258)

A Marx jamás se le ocurrió afirmar lo que aquí se le atribuye. Lejos de proclamar que “la máquina substituye simplemente trabajo”, Marx ha analizado sistemática y minuciosamente, como nadie que sepamos lo hizo antes de él, las circunstancias bajo las cuales “la máquina puede ofrecer ocasión y efectivamente a menudo ha dado ocasión para sobretrabajo.” Esto no contradice de ninguna manera la afirmación de que la máquina desplaza a trabajadores.

Marx afirma que la máquina reduce el número de los obreros ocupados *en relación al capital empleado*; que con el desarrollo del maquinismo disminuye *relativamente* el capital variable y crece el capital constante. Sin embargo el capital variable, o sea el número de los obreros ocupados en una determinada rama del trabajo puede también aumentar pese a la introducción, incremento o perfeccionamiento de las máquinas, si aumenta suficientemente el capital total invertido²³. Si en estos casos no disminuye el número de obreros ocupados, esto no se debe a la disponibilidad de capital motivada por la introducción de la máquina, sino a la *afluencia de un nuevo capital suplementario*. Puede así restringirse y superarse temporariamente la tendencia de la máquina a crear desocupados, pero no eliminarse. La reducción relativa del número de trabajadores se convierte en absoluta, apenas disminuye y baja de cierto límite la afluencia de nuevo capital suplementario.

Nos serviremos otra vez de nuestro anterior ejemplo. Teníamos un capital de 200.000 marcos, de los cuales 100.000 era capital variable que servía para emplear a 500 obreros. La introducción de una nueva máquina elevó a 158.000 marcos el capital constante, mientras redujo a 42.000 el capital variable y a 210 el número de los obreros ocupados. Pero supongamos que al mismo tiempo la empresa reciba 400.000 marcos de nuevo capital; la fábrica es ampliada proporcionalmente; en este caso el número de los obreros ocupados subirá a 630, o sea 130 más que antes. Pero sin la introducción de la nueva máquina, la triplicación del capital hubiera triplicado también el número de obreros: de 500 a 1500.

Aunque la máquina produce una disminución relativa, a veces absoluta, del número de obreros en el ramo de la producción en la que ha sido introducida, puede, sin

²³ El aumento de la producción presupone naturalmente una ampliación correspondiente del mercado de venta. Aunque se trata de un factor de suma importancia, no podemos considerarlo aquí más detenidamente.

embargo, promover al mismo tiempo un aumento del número de trabajadores en otro ramo de la producción influido por aquél.

La máquina trae, por ejemplo, la necesidad de una nueva categoría de obreros, los *constructores de máquinas*.

La introducción de la máquina en una rama de la industria provoca el aumento total de los productos fabricados por esa industria. Eso determina, a su vez, un aumento correspondiente de la *materia prima* y, por ende, en condiciones por lo demás iguales, un aumento del número de los obreros ocupados en su producción. Si se introduce una máquina que puede elaborar 1.000 varas de hilado con menos obreros de los que antes hilaban 100 varas en el mismo tiempo, disminuirá quizás el número de los tejedores, pero aumentará el de los trabajadores en las plantaciones de algodón. La introducción de las máquinas hiladoras en Inglaterra fue el motivo principal del aumento del número de esclavos negros en los Estados Unidos.

Si el hilado se abarata, el tejedor, suponemos aquí un tejedor artesano, puede producir mayores cantidades sin hacer una mayor inversión en materia prima; sus entradas crecen y aumenta el número de personas que se dedican al oficio de tejedor. “Si la maquinaria se apodera de una de las operaciones previas o intermedias por la que tiene que pasar un objeto de trabajo antes de llegar a su forma última, junto con el material de trabajo aumenta la demanda de trabajo para las operaciones con que esa fabricación a máquina se hacen todavía como oficio o como manufactura.” (I, 341).

Con el desarrollo del maquinismo aumenta la plusvalía y la cantidad de los productos que la representan. Crece con ella el lujo de la clase capitalista y de sus satélites. Aumenta la demanda de trabajadores de *artículos de lujo, de sirvientes, niñeras*, etc. En 1861 en Inglaterra el personal de servicio doméstico alcanzaba a 1.208.648 personas frente a 642.607 de la *industria textil*.

Al lado de estos factores por los cuales la introducción de una máquina tiene como consecuencia *un aumento* de la demanda de trabajo, Marx cita otro más: la aparición de nuevos campos de trabajo, como las usinas de gas, los ferrocarriles, etc.

Ahora confróntese estos resultados de las investigaciones de Marx con lo que le atribuyen al mismo Marx los profesores, ello sin referirnos ya a sus propias “sabias” teorías.

Naturalmente cuando Marx estudió las circunstancias bajo las cuales la introducción de maquinaria podía causar un aumento de la demanda de trabajo, no lo hizo con el fin de eliminar con sofismas los sufrimientos que el sistema de fábrica trae para la población obrera. La fábrica destruye la familia del obrero, le roba su juventud, aumenta su trabajo, a la vez que le quita todo interés, le estropea física y moralmente, convirtiéndolo en un indefenso instrumento del capitalista. ¡Sin embargo los economistas burgueses creen haber glorificado brillantemente el empleo capitalista de la máquina al demostrar que con ella crece en las fábricas el número de los asalariados!

¡Como si este crecimiento no significara un aumento de la miseria! Y con la miseria del trabajo un aumento asimismo de la miseria de la desocupación.

Con el progreso del maquinismo *puede* aumentar absolutamente el capital variable, pero no se trata de una consecuencia necesaria; ya en diversas ramas de la gran industria y en diversas épocas se ha constatado al lado de un aumento del capital constante una disminución absoluta del variable, una reducción del número de los obreros ocupados. (En la tercera parte, en el capítulo acerca de la sobrepoblación hemos mencionado algunos datos). Ello sin hablar de la desocupación y de la miseria que provoca en el interior de un país y en el extranjero la competencia de la gran industria con el oficio manual en las correspondientes ramas del trabajo. Baste recordar lo dicho en el párrafo anterior acerca de los tejedores artesanos en Inglaterra y en la India

Occidental, que murieron por centenares de miles, mientras el número de los tejedores mecánicos ingleses subía en algunos miles. Los economistas vulgares, que quieren hacer creer a los trabajadores que la máquina crea una nueva ocupación para los obreros que deja disponibles, destacaron la presencia de estos miles de nuevos obreros, pero callaron astutamente los centenares de miles de desocupados.

La misma disponibilidad en un campo del trabajo, seguida por un aumento de la demanda de trabajo en otros ramos de la industria, es un débil consuelo para el desocupado. ¿Cómo puede pasar de la noche a la mañana a otro trabajo un obrero que ha actuado toda la vida en una determinada rama de la producción?

Al lado del movimiento en el mercado del trabajo (que por el continuo cambio en la relación entre el capital constante y el variable, se realiza siempre en perjuicio del segundo) la gran industria desarrolla también otro fenómeno característico, se entrecruza con el anterior en el mercado del trabajo. Apenas se han establecido las condiciones de producción indispensables para la gran industria, apenas la producción de máquinas, carbón, hierro, sistema de transporte etc., ha llegado a cierto grado de desarrollo, este modo de explotación es susceptible de una ampliación fabulosa que sólo encuentra límites en la materia prima y en el mercado comprador. De ahí el ansia continua por conquistar nuevos mercados que ofrezcan nuevas materias primas y nuevos compradores para los productos. A toda importante extensión del mercado sigue un período de producción febril, hasta que el de productos satura el mercado, y al cual sigue un período de estancamiento en la producción.

“La vida de la industria se transforma así en una serie de períodos de mediana vivacidad, prosperidad, superproducción crisis y estancamiento.” (I, 349).

Este círculo representa para el obrero una continua fluctuación entre exceso de trabajo y desocupación, una absoluta incertidumbre en la ocupación y en los salarios, y en general en toda su existencia.

Este movimiento se entrelaza con aquel otro motivado por el progreso técnico, por la disminución relativa y a menudo también absoluta del capital variable. A veces actúa en sentido contrario, en el período de prosperidad, cuando el progreso técnico procura que el obrero no crea haber logrado “el cielo”, otras en el mismo sentido en épocas de crisis, cuando junto con la desocupación la competencia es más desenfrenada y más desbocada la tendencia a rebajar los precios, rebaja que se consigue en parte por la introducción de nuevas máquinas que sustituyen el trabajo humano, en parte prolongando el tiempo de trabajo y en parte reduciendo el salario obrero; pero en todos los casos a costa del trabajador.

6 La máquina como agente revolucionario

Si le describimos a uno de los apóstoles de la armonía el sistema fabril capitalista y le preguntamos si todavía cree que vivimos en el mejor de los mundos evitará en general responder a esta pregunta contestando: “Bueno, es que nos hallamos todavía en un estado de transición”. La gran industria capitalista no pudo desarrollar aún completamente todas sus bendiciones, porque su evolución es obstaculizada por restos medioevales. Confróntese la situación de los obreros de fábrica con los de las empresas domésticas o artesanas correspondientes y se advertirá inmediatamente que la de los primeros es mucho mejor, que la gran industria lejos de empeorar la situación de los obreros, la ha mejorado sustancialmente. Ahí hablan los apóstoles de la armonía.

Es innegable que, donde ha echado raíces la gran industria, los obreros de las tradicionales industrias domésticas, artesanas o manufactureras viven en condiciones

mucho más miserables que los de las fábricas. ¿Pero, acaso, es este un argumento en favor de la gran industria capitalista? No nos parece. Es sabido que cuando el sistema de fábrica se apodera de una rama del trabajo, no empeora sólo la situación de los obreros que son incorporados a las fábricas, sino también, y en mayor escala, la de los que siguen trabajando fuera de las fábricas. El “progreso” de la gran industria capitalista consiste en que todos los sufrimientos y privaciones que impone a los obreros de fábrica, son dobles y triples para los obreros de la industria doméstica, artesana o manufacturera.

“La explotación de fuerzas de trabajo baratas y aún no llegadas a la madurez es más desvergonzada en la manufactura moderna que en la fábrica propiamente dicha, porque la base técnica que existe en ésta, reemplazo de la fuerza muscular por máquinas y facilidad del trabajo, falta en gran parte en aquélla, que al propio tiempo entrega sin escrúpulos a la acción de sustancias venenosas, etc., el cuerpo de mujeres o de niños. Ella es más desvergonzada en el titulado trabajo a domicilio que en la manufactura, porque la capacidad de resistencia de los obreros disminuye al estar diseminados; porque entre los obreros y los que propiamente los emplean se introduce toda una serie de rapaces parásitos; porque el trabajo a domicilio lucha en todas partes con la producción fabril, o a lo menos, con la manufactura en la misma rama de la producción; porque la pobreza priva al obrero de las más necesarias condiciones de trabajo, espacio, luz, ventilación, etc.; porque aumenta la irregularidad de la ocupación, y finalmente, porque en estos últimos refugios de los trabajadores que la gran industria y la gran agricultura hacen “supernumerarios”, la competencia entre los obreros llega necesariamente a su máximo. La economía de los medios de producción que el empleo de las máquinas desarrolla sistemáticamente por primera vez, y que desde luego, consiste a la vez en el más inconsiderado desperdicio de fuerza de trabajo y en el robo de las condiciones normales de la función del trabajo, manifiesta ahora tanto más ese lado antagónico y homicida, cuanto menos desarrolladas están en una rama de la industria la fuerza productiva social del trabajo y la base técnica de procesos de trabajo combinados.” (I, 356).

Todo lo que un hombre puede soportar sin desfallecer en el acto, deben soportarlo los obreros del trabajo a domicilio. En su ansia de competir en baratura con la máquina reducen siempre más sus exigencias de alimentación, ropa, luz, aire y descanso, hasta llegar a un nivel tan bajo que la fantasía más cruel no podría imaginarlo peor. Marx habla de talleres de encaje donde se utilizaba a niños de dos años. En la industria del trenzado de paja en Inglaterra trabajaban niños desde los tres años, a menudo hasta medianoche y en locales angostos, en los que a veces el espacio disponible era de 12 a 17 pies cúbicos por persona. Estas cifras, informó el comisario White de la Comisión Investigadora del Trabajo de los Niños, “representan *menos espacio que la mitad* del que ocuparía un niño si se lo empaquetara en una caja de tres pies en las tres dimensiones.” (I, 362).

Pero por más esfuerzos que la naturaleza humana pueda soportar sin perecer al instante, existen sin embargo límites por debajo de los cuales es imposible vivir. Alcanzado este límite suena la hora de la desaparición del trabajo a domicilio por efecto de la introducción, de las maquinarias. Los trabajadores a domicilio deben buscarse otra ocupación o morir de hambre más rápidamente que hasta entonces. El rigor es el mismo tanto para el artesanado tradicionalista como para la manufactura.

El tránsito de la manufactura a la gran industria es más rápido por la implantación de la legislación de fábrica. El trabajo a domicilio pierde rápidamente terreno en cuanto debe sujetarse a limitaciones legales. Sólo la explotación ilimitada de la fuerza de trabajo de mujeres y niños le permite todavía prolongar su existencia.

La transformación que la máquina opera en todos los campos de la industria de que se apodera, es aún más revolucionaria en la *agricultura*. Aquí, por regla general, no crea sólo una superabundancia relativa de trabajadores sino también absoluta, excepto cuando verifica al mismo tiempo un gran aumento de la superficie cultivada, como ha ocurrido, por ejemplo, en los Estados Unidos.

Donde la máquina penetra en la agricultura el campesino está amenazado por la misma suerte que el obrero manual de la industria. Con él desaparece el más firme baluarte de la sociedad antigua. Los campesinos y los asalariados agrícolas desocupados afluyen desde el campo a las ciudades. Las grandes ciudades adquieren proporciones colosales, mientras la campaña se despuebla. La concentración de enormes masas en las ciudades es causa de debilitamiento físico entre los obreros industriales. La desolación de la campaña reduce los alicientes de los agricultores, destruye su vida espiritual y rompe su fuerza de resistencia contra el capital. Con el crecimiento de las grandes ciudades se desperdicia cada vez más la fertilidad del suelo, pues no se le devuelven los elementos contenidos en los frutos que se le han extraído y que apestan ahora las ciudades en forma de excrementos y desechos, en lugar de abonar la tierra. Sin embargo, por la aplicación de la tecnología moderna a la agricultura se multiplican también los medios para extraer del suelo el máximo rendimiento. Se le quita siempre más y se le devuelve siempre menos. De este modo el empleo capitalista de la maquinaria a la vez que desarrolla la explotación exhaustiva de la fuerza de trabajo humana agota también el suelo y la tierra. Destruye la fertilidad del campo y mata física y moralmente al trabajador.

Sin embargo desarrolla al mismo tiempo los gérmenes de una nueva y más elevada cultura y las fuerzas motrices que le ayudarán a imponerse. Marx no vio en la miseria solamente la miseria, sino también los gérmenes de un futuro mejor, que oculta en su seno. No *condena* el sistema fabril, no lo *acusa*, sólo quiere comprenderlo. No *moraliza*, *investiga*. Él mismo destaca a su predecesor, *Roberto Owen*, como el primero que reconoció el aspecto revolucionario del moderno sistema de fábrica.

La gran industria ha engendrado una miseria espantosa, como ningún modo de producción anterior. Pero esta miseria de las masas no es estacionaria. No es un pantano inmóvil en el que se hunde lenta e imperceptiblemente la sociedad, como la sociedad romana de la época imperial. El moderno sistema de producción, se asemeja más bien a un ciclón que revuelve y entremezcla todas las capas de la sociedad, manteniéndolas en constante movimiento. Aniquila todas las relaciones de producción heredadas y con ellas los prejuicios heredados. Pero tampoco las nuevas relaciones de producción que ocupan su lugar son estables; también ellas están sometidas a un cambio constante. Los inventos y nuevos métodos de trabajo se superan y se reemplazan sin interrupción; enormes masas de capital y de obreros son lanzadas continuamente de un ramo de la producción a otro, de un país a otro; desaparece toda estabilidad de las relaciones y la confianza en esta estabilidad. Los elementos conservadores son eliminados, el agricultor es empujado desde el campo hacia las grandes ciudades, donde se concentra hoy día la fuerza social motora y donde ya no contribuye a obstruir la violencia del movimiento, sino a intensificarla. Mujer e hijos son atraídos a las fábricas; se disuelve el elemento conservador de la familia burguesa; la mujer ama de casa, custodia y amparo de la familia se convierte en obrera asalariada que trabaja y lucha por la existencia. En medio de esta completa disolución de lo antiguo, que se desarrolla ante nuestros ojos, se revelan ya los gérmenes de un mundo nuevo.

El embrutecimiento progresivo de la juventud obrera por efecto del prolongado y excesivo trabajo unilateral hizo necesaria en todos los estados industriales la implantación, bajo una u otra forma, de la enseñanza elemental como condición

obligatoria del trabajo. Desde entonces pudo constatarse que los niños de las fábricas no sólo estudian tan bien como los alumnos comunes, sino mejor.

“La cosa es sencilla [opina un inspector de fábrica]; los que no están en la escuela sino medio día, están siempre descansados, y casi siempre aptos y dispuestos para recibir instrucción. El sistema mitad trabajo y mitad escuela hace que cada una de estas ocupaciones sea un reposo y un descanso para la otra, y, por consiguiente, mucho más apropiada para el niño que la continuación ininterrumpida de una de las dos.” (I, 373)

Marx agrega:

“Como puede verse en detalle en las obras de Roberto Owen, del sistema fabril ha brotado el germen de la educación del porvenir, que para todos los niños mayores de cierta edad combinará el trabajo productivo con la industria y la gimnasia, no sólo como un método de elevar la producción social, sino como el único método de producir hombres completos.” (I, 374).

A esta revolución pedagógica deberá seguir otra de orden más amplio. El intenso desarrollo de la división del trabajo en la sociedad, en oficios y especialidades separadas, ya peculiar en el período artesano, y la división del trabajo dentro de las diversas empresas aisladas, que se reúnen en el período manufacturero, tuvieron consecuencias muy perjudiciales para los trabajadores. Las condiciones de la producción se desarrollaban con lentitud, se estancaban: el hombre era encadenado durante toda su vida a una determinada operación fragmentaria, en la que adquiría extraordinaria habilidad, mientras al mismo tiempo degeneraba unilateralmente, careciendo de aquel desarrollo armónico que representaba el ideal de belleza para la antigüedad clásica.

La máquina elimina en las ramas en las cuales penetra, la necesidad para el obrero de una práctica continua de muchos años para capacitarlo para trabajos productivos en su especialidad. La máquina hace también imposible el encadenamiento de la persona durante toda la vida a una determinada operación parcial, ya que revoluciona constantemente las condiciones de producción, arrancando al obrero de una rama del trabajo para lanzarlo a otra.

¡Pero cuántos sufrimientos trae este continuo movimiento, en el que centenares de miles de proletarios forman siempre un ejército de reserva de desocupados, ansiosos de aceptar cualquier ocupación que se le ofrezca! Y cuán reducida es hoy día entre los asalariados, cuyo cuerpo y espíritu degenera ya en la primera juventud, a quienes falta la comprensión de los distintos procedimientos mecánicos y técnicos con los que la gran industria moderna logra sus resultados y que carecen de la posibilidad de adaptarse a estos distintos procedimientos. Y por fin, aunque en la gran industria el obrero no está encadenado necesariamente durante toda su vida a una determinada función de detalle, lo está sin embargo, día tras día, durante meses enteros y hasta por años, interrumpidos sólo por los períodos de desocupación y de hambre.

Cuán distinto sería si las varias funciones de detalle se alternaran cada día o hasta cada hora, de modo que en lugar de causar cansancio y embotamiento reanimaran y aliviaran; si desapareciera la corruptora desocupación y las transformaciones técnicas no se efectuaran a costa del obrero.

Entre los numerosos motivos que exigen este cambio existe también uno pedagógico. La clase obrera necesita recibir instrucción científica acerca de los métodos del proceso de producción, y la capacitación práctica en el manejo de los distintos instrumentos de la producción. Ya se intenta realizar esta exigencia, aunque en forma muy deficiente, en las escuelas de aprendizaje y en otros institutos análogos.

“Si la legislación fabril como primera y mezquina concesión arrancada al capital, combina solo la instrucción elemental al trabajo en las fábricas, no hay duda alguna de que la inevitable conquista del poder político por la clase trabajadora también impondrá en las escuelas obreras la enseñanza tecnológica, teórica y práctica.” (Id 377)

¡Qué revolución produce la gran industria moderna en la familia! Ya se ha disuelto para el obrero asalariado la forma tradicional de la familia. El sistema del trabajo industrial de mujeres y niños no ha modificado sólo la relación entre marido y mujer, sino también entre padres e hijos. A menudo los padres, protección y sostén de los hijos, se transforman en sus *explotadores*. Más arriba hemos mencionado a los infelices niños de la industria de la paja inglesa que ya a los tres años debían trabajar en las condiciones más miserables y a menudo hasta la medianoche.

“Los míseros y degradados padres” de estos pequeños trenzadores de paja, dice Marx, “sólo piensan en sacar de los niños todo lo posible. Cuando han crecido, los niños, naturalmente, no se preocupan de los padres y los abandonan.” (I, 362).

“No es, sin embargo, el abuso del poder paternal lo que ha creado la explotación directa o indirecta por el capital de fuerzas de trabajo aún no desarrolladas, sino que, al contrario, es el modo de explotación capitalista lo que ha hecho un abuso del poder paternal, al quitarle la base económica correspondiente. Ahora bien; por terrible y repugnante que parezca dentro del sistema capitalista la disolución de la vieja familia, la gran industria, al dar a las mujeres y a los adolescentes y los niños de uno u otro sexo, un papel decisivo en procesos de producción socialmente organizados fuera de la esfera casera, ha creado una base económica nueva para una forma más elevada de la familia y de la relación entre ambos sexos. Es, naturalmente, tan necio tener por absoluta la forma cristianogermánica de la familia como la antigua forma romana, o la griega antigua, o la oriental, que por lo demás constituyen entre sí una serie desarrollada en la historia. Es claro también que la composición del personal combinado de trabajo de individuos de uno u otro sexo y de las más diversas edades, aunque en su primitiva y brutal forma capitalista en que el obrero está para el proceso de producción y no el proceso de producción para el obrero, es una fuente de corrupción y de esclavitud, tiene que invertirse en fuente de desarrollo humano, una vez que actúe en las condiciones adecuadas.” (I, 378).

Luego de habernos revelado Marx estas perspectivas para el futuro, podemos considerar con el ánimo reconciliado el sistema del maquinismo y de la gran industria. Por más inconmensurables que sean los sufrimientos que descarga sobre las clases trabajadoras, por lo menos no son inútiles. Sabemos que en el surco del trabajo, abonado con millones de cadáveres de proletarios, brotará una nueva semilla, una forma social superior. La producción mecanizada representa la base sobre la cual surgirá una nueva humanidad, lejos de la limitación unilateral del artesanado y de la manufactura, ni esclava de la naturaleza, como el hombre del comunismo primitivo, ni fuerte, y espiritual y físicamente bella a costa de la opresión de rebaños de esclavos sin derechos, como en la antigüedad clásica; una nueva humanidad armónicamente desarrollada, feliz de vivir y capaz de gozar, dueña de la tierra y de las fuerzas naturales, que abarcará en fraternal igualdad a todos los miembros de la colectividad.

Tercera parte: El salario y la ganancia del capital

Capítulo Primero. El salario

1 Variaciones de precio de la fuerza de trabajo y de la plusvalía

En la primera parte hemos considerado sobre todo la *producción de la plusvalía*. Veamos ahora las *leyes del salario*. Introducción a su estudio y pasaje de la segunda a la tercera parte, a la vez que lazo de unión entre ambas, es la investigación de las variaciones del precio de la fuerza de trabajo y de la plusvalía, causadas por las modificaciones de tres factores que ya hemos tratado en la segunda parte:

1° *La duración de la jornada de trabajo.*

2° *La intensidad normal del trabajo.*

3° *Su productividad.*

Estos tres factores pueden cambiar y modificarse en la forma más diversa: ya uno solo, ya dos, ya los tres juntos, variando, además, también el grado de modificación de un mismo factor. Naturalmente nos llevaría demasiado lejos analizar todas las posibles combinaciones que pueden resultar de ello; con un poco de reflexión, dadas las combinaciones principales, se pueden deducir las otras. De modo que aquí expondremos sólo las primeras. Estudiemos las variaciones que se producen en la relación entre la plusvalía y el precio de la fuerza de trabajo, cuando cambia uno de los tres factores, quedando sin alterar los otros dos.

a).- *cuando la duración y la intensidad del trabajo no cambian y la productividad del trabajo sí.* La productividad del trabajo influye sobre la cantidad de los productos elaborados en un determinado período de tiempo, pero no sobre el valor de estos productos. Si por efecto de un nuevo invento el hilador puede elaborar en una hora 6 libras de algodón, mientras antes en una hora sólo hilaba 1 libra, ahora producirá en una hora una cantidad de hilado seis veces mayor, pero el mismo valor. El valor que agrega a 1 libra de algodón, al transformarla por medio de su trabajo en hilado es ahora seis veces menor. Esta baja de valor influye a su vez sobre el valor de los medios de subsistencia del obrero, por ejemplo de su ropa. Baja el valor de la fuerza de trabajo y aumenta en proporción la cantidad de plusvalía. Naturalmente una disminución en la productividad del trabajo provocaría el fenómeno contrario. El crecimiento o descenso de la plusvalía es siempre *consecuencia* y nunca *causa* del respectivo crecimiento o descenso del valor de la fuerza de trabajo. Depende de circunstancias varias, y especialmente del poder de resistencia de la clase obrera, que a la baja del valor de la fuerza de trabajo corresponda o no, y en qué proporción, una baja de su *precio*. Supongamos que por efecto de una multiplicación de la productividad del trabajo, el valor diario de la fuerza de trabajo baja de 3 marcos a 2, pero su precio sólo a 2,50 marcos. Si para cada obrero la plusvalía diaria ascendía antes a 3 marcos, ahora no subirá a 4 marcos, sino, con gran indignación del capitalista, sólo a 3,50 marcos. Por suerte para él es muy raro que se presente este caso. Presupone no sólo un fuerte poder de resistencia de los obreros, sino también la invariabilidad de los otros dos factores: la duración de la jornada de trabajo y la intensidad del trabajo. Según el procedimiento de Ricardo, los economistas pasan por alto la influencia de las variaciones de estos dos elementos. Consideremos separadamente el efecto de la variación de cada uno de ellos.

La jornada y la productividad del trabajo no se modifican; la intensidad del trabajo sí. Trabajar más intensamente significa gastar más trabajo en el mismo tiempo, es decir crear más valor en el mismo período de tiempo. Si el hilador logra elaborar en una hora, sin que cambie la productividad del trabajo, por efecto de un mayor esfuerzo, 1 libra y media de algodón, en lugar de 1 libra, como antes, produce también en una hora un 50 por ciento de valor más que antes. Si antes producía en 12 horas un valor de 6 marcos, ahora produce en el mismo tiempo un valor de 9 marcos. Si el precio de su fuerza de trabajo ascendía antes a 3 marcos y ahora sube a 4 marcos, al mismo tiempo la plusvalía sube de 3 a 5 marcos. Como se ve es falso (como a menudo se afirma) que un aumento del precio de la fuerza de trabajo sólo es posible a costa de la plusvalía. Esto es cierto solamente para el primero de los casos mencionados, no para el que estamos considerando. De paso observaremos que aquí una elevación del precio de la fuerza de trabajo, no significa siempre un aumento por encima de su valor. Si el aumento del precio no basta para compensar el desgaste más rápido de la fuerza de trabajo, consecuencia natural y necesaria de la mayor intensidad del trabajo, entonces en realidad el precio de la fuerza de trabajo ha disminuido por debajo de su valor.

La intensidad del trabajo es distinta en los diversos países. La jornada de trabajo más intensa de un país se encarna en más productos que la menos intensa de igual número de horas de otro país.

Por regla general en las fábricas inglesas la jornada es más corta que en las alemanas: sin embargo precisamente por eso en las primeras el trabajo es mucho más intenso, de modo que el obrero inglés produce en una hora de trabajo un valor mayor que su colega en Alemania.

“Una mayor reducción de la jornada de trabajo en las fábricas continentales [dice Marx] sería el medio más seguro para disminuir esta diferencia entre la hora de trabajo continental y la inglesa” (Id, 405 nota)

b).- *La productividad y la intensidad del trabajo no se modifican, la jornada de trabajo sí. Esto puede ocurrir en dos direcciones:*

1° Reducción de la jornada de trabajo.

El valor de la fuerza de trabajo queda intacto; la reducción se realiza a costa de la plusvalía. Si el capitalista no quiere verla menguar, debe rebajar por debajo de su valor el precio de la fuerza de trabajo. Este es uno de los argumentos preferidos por los adversarios de la jornada normal. Su razonamiento, empero, vale sólo cuando no se modifican la intensidad y la productividad del trabajo. Pero en realidad siempre una disminución del tiempo de trabajo es causa o efecto de un incremento de la intensidad y productividad del trabajo.

2° Prolongación de la jornada de trabajo.

Las consecuencias de este cambio jamás han causado dolores de cabeza al capitalista. Aumenta la masa de valor de los productos producidos durante la jornada y aumenta la plusvalía. También el precio de la fuerza de trabajo puede subir. Pero, como en el crecimiento de la intensidad del trabajo, también en este caso la elevación del precio puede significar en realidad una caída por debajo de su valor, si no es proporcional al desgaste multiplicado de la fuerza de trabajo.

Es difícil que los casos considerados en a, b, y c, se presenten en toda su pureza. Por regla general el cambio de uno de estos tres factores trae modificaciones también en los otros dos. Entre otros, Marx estudia el caso en que, a la vez que aumenta la intensidad y la productividad del trabajo disminuye la duración de la jornada de trabajo, y establece el límite de esta reducción. En el modo de producción capitalista la jornada no puede acortarse hasta el tiempo de trabajo necesario para el sustento del obrero. Esto significaría eliminar la plusvalía, fundamento del capitalismo.

La supresión del sistema de producción capitalista permitiría limitar la jornada al tiempo de trabajo necesario. Sin embargo, apenas suprimido el modo de producción capitalista, surgiría la necesidad de *prolongar* el tiempo de trabajo necesario. Por una parte, porque crecerían las exigencias de la vida del trabajador, y luego, porque la acumulación de fondos para el funcionamiento y la ampliación de la producción correspondería ahora al campo del trabajo necesario, mientras hoy es adjudicada a la plusvalía.

Por otra parte, con la reducción de la jornada aumentaría la intensidad del trabajo. El sistema de trabajo socialmente organizado conduciría, así, a una mayor economía de los medios de producción y a la eliminación de todo trabajo inútil.

“Mientras que el modo de producción capitalista impone la economía en cada empresa individual, su sistema anárquico de la competencia, engendra el más desenfadado desperdicio de los medios de producción y las fuerzas del trabajo de la sociedad, junto con un sinnúmero de funciones ahora indispensables, pero superfluas por sí mismas.

Dadas la intensidad y la fuerza productiva del trabajo, la parte del día social de trabajo necesaria para la producción material es tanto más corta, y, por consiguiente, la parte conquistada para la libre actividad del individuo, intelectual y social, tanto mayor cuanto más legal es la distribución del trabajo entre todos los miembros hábiles de la sociedad, cuanto menos posible es que una capa social se libere de la necesidad natural del trabajo echándosela encima a otra capa. En este sentido, el límite absoluto del acortamiento de la jornada de trabajo es la generalización del trabajo. En la sociedad capitalista, el tiempo límite de una clase se obtiene transformando la vida entera de las masas en tiempo de trabajo”. (I, 409).

2 Transformación del precio de la fuerza de trabajo en salario

Hasta ahora nos hemos ocupado del *valor* y del *precio de la fuerza de trabajo* y de su relación con la plusvalía. Lo que en la sociedad se presenta como salario, no aparece a la observación superficial como el precio de la *fuerza de trabajo*, sino del trabajo mismo.

“Si preguntamos a varios obreros: ¿A cuánto asciende vuestro salario?”. Uno contestaría: “yo recibo de mi patrón 1 marco por la jornada de trabajo”. Otro: “yo recibo 2 marcos”, etc. Según los distintos oficios a que pertenezcan, radicarán distintas sumas de dinero que reciben de sus respectivos patrones por un determinado tiempo de trabajo o por la ejecución de un determinado trabajo, por ejemplo por tejer una vara de tela o componer una hoja de imprenta. No obstante la diversidad de sus respuestas, todos estarán de acuerdo en este punto: el salario es la suma de dinero que el capitalista paga por un determinado tiempo de trabajo o por la ejecución de cierto trabajo.²⁴

El precio de una mercancía es la expresión monetaria de su valor. Entonces, razonaban los economistas, si el trabajo tiene un precio, debe poseer también un valor. ¿Pero cómo mediremos este valor? Igual que el de toda otra mercancía está determinado por el tiempo de trabajo necesario para su producción. ¿Cuántas horas de trabajo son necesarias para producir el trabajo de 12 horas? Evidentemente 12 horas.

De acuerdo a este cálculo, si el trabajo es pagado en su justo valor, el obrero recibe un salario equivalente al valor que añade al producto; nos encontramos así frente a la alternativa de tener que admitir como falsa la teoría de la plusvalía o la teoría del

²⁴ C. Marx, *Trabajo asalariado y capital*.

valor o ambas, y vernos obligados a declarar insoluble el enigma de la producción capitalista. La economía burguesa clásica, que culminó en Ricardo, fracasó por esta contradicción; la economía vulgar cuya tarea no consiste en investigar el moderno sistema de producción, sino en *justificarlo* y pintarlo de color de rosa, ha utilizado esta contradicción como uno de sus sofismas más hermosos.

Marx las eliminó todas fijando claramente la diferencia entre *trabajo* y *fuerza de trabajo*, conceptos confundidos por los economistas.

En 1847 Marx todavía no había hecho este descubrimiento fundamental. En su *Miseria de la Filosofía* así como en sus artículos *Trabajo asalariado* y *capital*, habla aún del valor del trabajo, que luego se convierte imperceptiblemente en valor de fuerza de trabajo. Pero nuestros economistas han comprendido tan mal la importancia de la distinción entre trabajo y fuerza que entremezclan, aún hoy, ambos conceptos y hablan con preferencia de una teoría del valor de Marx-Rodbertus, a pesar de que Rodbertus ha aceptado la teoría del valor de Ricardo, con su confusión entre trabajo y fuerza de trabajo y las contradicciones correspondientes, mientras Marx precisamente la depura de estas contradicciones en este y en otros puntos fundamentales, (recordemos la reducción del trabajo creador de valores al trabajo socialmente necesario, la distinción entre trabajo de valor y trabajo creador de valores de uso, etc.), haciendo de la doctrina de Ricardo una verdadera teoría del valor, completa y de rigurosa fundamentación científica.

Marx ha sido el primero en demostrar que el trabajo no es una mercancía, y en consecuencia, tampoco posee valor aunque es fuente y medida de todos los valores. Lo que se aparece en el mercado es el obrero, quien ofrece su fuerza de trabajo. El trabajo surge por el consumo de la mercancía-fuerza de trabajo, del mismo modo que el consumo en la mercancía champaña produce cierta euforia. Así como el capitalista no compra la euforia, sino el champaña, del mismo modo compra la fuerza de trabajo y no el trabajo.

Sin embargo la fuerza de trabajo es una mercancía muy particular; es pagada recién después de ser consumida; el obrero recibe su salario una vez cumplido el trabajo.

Se compra la *fuerza de trabajo*, pero en apariencia se paga el *trabajo*. El salario no se presenta como precio de la fuerza de trabajo. Antes de salir del bolsillo del capitalista para llegar al mundo bajo forma de salario, sufre una transformación y se nos presenta como precio del trabajo.

Los economistas anteriores a Marx no han podido investigar científicamente cómo se realiza esta transformación y cuáles son sus consecuencias, ya que no advirtieron la diferencia entre el precio de la fuerza de trabajo y el precio del trabajo. Marx nos ha dado la primera teoría científica del salario obrero. Las dos formas principales del salario obrero son el *salario por tiempo* y el *salario por pieza*.

3 El salario por tiempos

Como sabemos, el valor diario de la fuerza de trabajo, en circunstancias dadas, es una magnitud determinada. Supongamos que el valor diario de la fuerza de trabajo importe 2,40 marcos y que la jornada media sea de 12 horas. También aquí, en este libro, donde no se indique lo contrario, admitimos que el valor y el precio de la fuerza de trabajo se compensen como el de todas las demás mercancías. Si el precio del trabajo de 12 horas es igual a 2,40 marcos, el precio del trabajo de 1 hora será igual a 20

pfennig. Este precio de la hora de trabajo obtenido así, servirá de unidad de medida para el precio del trabajo.

De modo que el precio del trabajo se determina dividiendo el valor diario de la fuerza de trabajo por el número de las horas de trabajo de la jornada *media*.

El precio del trabajo y el salario diario o semanal pueden modificarse en sentidos diversos. Supongamos que el tiempo de trabajo aumenta de 12 a 15 horas y al mismo tiempo el precio del trabajo baja de 20 a 18 pfennig. El salario diario se elevará a 2,70 marcos aunque el precio del trabajo haya descendido.

Como acabamos de decir, el precio del trabajo depende del valor diario de la fuerza de trabajo y de la duración de la jornada *media*.

Si por efecto de acontecimientos *excepcionales*, una crisis, por ejemplo, el capitalista reduce el tiempo de trabajo porque sus mercancías no se venden y hace trabajar, supongamos, sólo la mitad del tiempo, el precio del trabajo no se eleva proporcionalmente. Si éste es de 20 pfennig, el obrero recibirá por seis horas de trabajo 1,20 marcos, aunque el valor diario de su fuerza de trabajo sea mucho más alto: 2,40 marcos de acuerdo a nuestra hipótesis.²⁵

Si antes hallamos en la *prolongación* de la jornada una “fuente de sufrimientos para el obrero, ahora su *reducción* pasajera se convierte en una nueva causa de sufrimientos.

De ahí que los capitalistas, siempre que se habla de una reducción legal de la jornada, aprovechan la ocasión para sacar a relucir contra dicha reducción, su compasión hacia los pobres obreros.

“¡Ya estamos obligados a pagar miserables sueldos de hambre por quince horas de trabajo! [exclaman], ahora, ¿queréis reducir el tiempo de trabajo a diez horas y sustraerle al indigente obrero aún un tercio de su salario? ¡Tenemos que protestar enérgicamente contra semejante acto de barbarie!”.

Estos nobles y humanitarios hombres olvidan que el *precio del trabajo* sube al disminuir la duración de la jornada *media*; el precio del trabajo es tanto más alto, cuanto más alto es el valor diario de la fuerza de trabajo y cuanto menor es la duración de la jornada *media*. La *reducción pasajera* de la jornada rebaja el salario, su *reducción duradera* lo eleva. Esto pudo observarse muy bien en Inglaterra. De acuerdo al informe de abril de 1860 de los inspectores de fábricas, en los veinte años, desde 1839 a 1859, el salario obrero ha *aumentado* en las fábricas sometidas a la jornada normal de diez horas, y ha *bajado* en las fábricas en las que se trabaja 14-15 horas. Numerosas experiencias hasta nuestros tiempos, confirman esta regla.

Una *prolongación duradera* del tiempo de trabajo, rebaja el precio del trabajo. Un precio de trabajo inferior obliga a su vez al obrero a someterse a una *prolongación* de la jornada, para asegurarse aunque sea un mísero salario diario. El precio bajo del trabajo y la duración larga de la jornada tienden también a estabilizarse. Los capitalistas rebajan el salario y prolongan el tiempo de trabajo, para aumentar sus ganancias. Pero la competencia mutua los obliga, por fin, a rebajar proporcionalmente también los precios de sus mercancías. Desaparece entonces este beneficio extra, logrado por medio de la *prolongación* de la jornada de trabajo y la rebaja del salario, pero los precios bajos quedan y actúan como medio coercitivo para mantener el salario en el bajo nivel alcanzado y la jornada de trabajo exagerada. Los capitalistas sacan de ella una ventaja

²⁵ Al mismo tiempo el precio del trabajo puede también descender todavía, pero entonces ya no sería una consecuencia de la reducción del tiempo de trabajo, sino de una mayor oferta de fuerzas de trabajo, etc., fenómenos cuya consideración no tratamos aquí. Hay que tener presente en todos los casos, que aquí se trata todavía de los *fundamentos* de los fenómenos del modo de producción capitalista, y no de su *aspecto general*.

pasajera; los trabajadores, empero, un perjuicio duradero. La implantación legal de la jornada normal pone enérgicos frenos a este proceso.

Debemos mencionar aquí otros efectos benéficos de la jornada normal.

Ocurre en algunas ramas del trabajo que el capitalista no se compromete al pago de un determinado salario semanal o diario, sino que remunera al obrero por horas de trabajo. El trabajador tiene que estar todo el día a disposición del capitalista, pero este puede emplearlo a su gusto, una vez excesivamente, y otra sólo por pocas horas. Sin embargo el precio del trabajo es determinado de acuerdo a la duración de la jornada media. De este modo, el capitalista, pagando el precio “normal” del trabajo, tiene a su disposición toda la fuerza de trabajo del obrero, sin pagarla en todo su valor; esto es evidente en los días en que lo ocupa por un número de horas inferior al normal; pero vale también para cuando lo ocupa más allá de la jornada normal.

El valor de la fuerza de trabajo gastada en una hora no es igual en cada hora. El desgaste de las primeras horas de la jornada puede compensarse más fácilmente que el de las últimas horas. Por ende, el valor de la fuerza de trabajo desgastada en las primeras horas de trabajo es menor que el de la décima o duodécima hora (aunque el valor de uso de las últimas pueda ser muy inferior a las primeras). De ahí que en numerosas empresas ha surgido en forma natural, no fundamentada en nociones fisiológicas o económicas, la costumbre de considerar como “normal, una jornada de un determinado número de horas, y como *suplementario* el tiempo de trabajo que sobrepasa este punto, y naturalmente, es mejor remunerado, aunque con un aumento a menudo irrisorio.

Los capitalistas de quienes hablamos más arriba, que ocupan al trabajador por horas, se ahorran la remuneración más elevada del tiempo suplementario.

La distinción entre la jornada “normal” del tipo recién mencionado, y el tiempo extra, no debe interpretarse en el sentido de que el precio del trabajo de la jornada normal representa el salario normal y que en el tiempo extra se paga un salario adicional, que supera el valor diario de la fuerza de trabajo. Hay fábricas en las que se trabaja durante años con tiempo extra. En éstas el salario “normal” es tan bajo que el obrero no puede vivir solamente de él y está *obligado* a trabajar horas extras. Donde se trabaja regularmente en horas extras, la jornada “normal” es sólo una parte de la jornada de trabajo real y el salario “normal” sólo una parte del salario necesario para el sustento del obrero. La remuneración más alta del tiempo extra es solamente un medio para inducir al obrero a consentir en una prolongación de la jornada de trabajo. Sin embargo, como hemos visto, a una prolongación de la jornada corresponde siempre una baja en el precio del trabajo.

La limitación legal de la jornada aspira a poner término a todas estas maniobras.

4 El salario por pieza

El salario por pieza es la forma transformada del precio de la fuerza de trabajo; el salario por pieza es una forma modificada del salario por tiempo. Supongamos que la jornada común sea de 12 horas, el valor diario de la fuerza de trabajo sea de 2,40 marcos y que en un día un obrero ejecute un promedio de 24 piezas de un determinado artículo. (En las empresas capitalistas es muy fácil establecer, por experiencia, la capacidad de producción de un obrero con habilidad e intensidad medias). Puedo emplear al obrero a jornal, a un precio de 20 pfennig la hora; pero también puedo pagarle por cada pieza que entrega a razón de 10 pfennig por pieza. En este caso el salario se llama por pieza.

Como se ve, el salario por pieza se basa en el valor diario de la fuerza de trabajo y en la duración media de la jornada, igual que en el salario por tiempo. *En apariencia*, el salario por pieza está determinado por la capacidad del productor; la ilusión se desvanece en cuanto nos enteramos que el salario por pieza es rebajado proporcionalmente apenas aumenta la productividad del trabajo. Si, a raíz del perfeccionamiento de una máquina, un obrero, para fabricar una pieza del artículo de nuestro ejemplo anterior ya no necesita media hora por término medio, sino sólo un cuarto de hora, el capitalista, no variando las demás condiciones, ya no le pagará 10 pfennig por pieza, sino solamente 5 pfennig.

Ocurre a menudo, y cualquiera que se ocupa de cuestiones obreras conoce casos análogos, que a algunos obreros o grupos de obreros, que favorecidos por la suerte lograron entregar una vez una cantidad extraordinaria de productos, se les redujo arbitrariamente el salario por pieza acordado para el caso particular, alegando que la suma superaba demasiado el salario común. No se puede demostrar con palabras más claras que el salario por pieza es sólo una forma modificada del salario por tiempo y que el capitalista aplica voluntariamente cuando le parece más ventajosa que la forma anterior del salario por tiempo.

Por regla general el salario por pieza ofrece grandes ventajas al capitalista. En el salario por tiempo el capitalista paga la fuerza de trabajo en la forma de la *cantidad de trabajo* suministrada por ella; en el salario por pieza la paga en la forma del *producto*. Puede confiar en que el obrero, aún sin estímulo exterior, producirá en cada hora de trabajo, en su propio interés, la mayor cantidad de productos posible. También puede controlar más fácilmente si el obrero ha entregado un producto de calidad media. El menor defecto es causa, y a menudo sólo pretexto, para retener parte del salario y hasta para verdaderas expoliaciones al obrero.

En el salario por pieza resulta en gran parte superflua la vigilancia del capitalista y de sus representantes; el capitalista se ahorra este trabajo y sus gastos. En ciertas ramas de la industria el salario por pieza permite también que el obrero trabaje en su casa, y el capitalista puede economizar una cantidad de gastos de instalación y de explotación (calefacción, iluminación, alquiler, etc.), y disponer así de una parte de capital, que de otro modo hubiera debido inmovilizar. En las industrias donde está generalizado el trabajo a domicilio, por ejemplo costura y zapatería, sucede a menudo que el patrón del taller de obreros quienes en vez de trabajar en sus propias casas lo hacen en su taller, les exige el pago de un *alquiler* por el lugar y por los útiles de trabajo. El trabajador debe pagar extra el placer de hacerse vejar ante el “ojo del amo”.

En el sistema del salario por pieza el interés personal impele al obrero a trabajar durante el mayor tiempo posible y lo más intensamente que puede, para aumentar su salario diario o semanal. No se da cuenta de que el exceso de trabajo no sólo lo arruina físicamente, trabajo por pieza, trabajo asesino, reza el refrán, sino que también tiende a rebajar el precio de su trabajo. Aun cuando lo comprenda no es capaz de sustraerse a la ley coercitiva de la competencia con los demás trabajadores. Esta competencia de los trabajadores entre sí y la ilusión de libertad e independencia que despierta el trabajo por pieza, y también su aislamiento (en el trabajo a domicilio), hace más difícil la organización y la acción colectiva de estos trabajadores.

¡Y no son sólo estos los perjuicios que trae para el obrero el sistema del salario por pieza! Facilita, por ejemplo, la injerencia de parásitos entre los trabajadores y el capitalista, de intermediarios que restan al salario que paga el capitalista una considerable parte en su propio provecho. Además, cuando el trabajo es ejecutado por grupos de obreros, le permite al capitalista contratar con los jefes de los grupos la

entrega de los productos a un determinado precio por pieza, dejando al arbitrio de estos contratistas el pago a los trabajadores que de ellos dependen.

“La explotación de los obreros por el capital se realiza entonces mediante la explotación del obrero por el obrero”. (I, 429)

Cuando más perjudicial es para el obrero el salario por pieza, tanto más favorable se hace para el capitalista. En efecto, el salario por pieza es la forma de salario obrero más adecuada al modo de producción capitalista. No se desconocía del todo en el artesanado. Sin embargo, recién en el período manufacturero se aplicó en mayor escala. En la época del surgimiento de la gran industria constituyó una de las palancas más poderosas para la prolongación de la jornada y la rebaja del precio del trabajo.

5 Diferencias nacionales de los salarios del trabajo

Hemos considerado las combinaciones que pueden sufrir el valor y el precio de la fuerza de trabajo y su relación con la plusvalía, determinadas por cambios en la duración de la jornada, en la intensidad y la productividad del trabajo. Este movimiento se entrecruza con otro, producido en la masa de los medios de subsistencia en que se convierte el precio de la fuerza de trabajo. Todas estas transformaciones implican también mutaciones en la forma modificada del precio de la fuerza de trabajo, el salario del trabajo. De ahí que el salario del trabajo en un mismo país está sometido a un movimiento continuo y es distinto en distintas épocas: A esta diferencia temporal corresponde también una especial. Cualquiera sabe que los salarios en Estados Unidos son más altos que en Alemania y en Alemania más altos que en Polonia.

Sin embargo la comparación de los salarios en los diversos países no es tan sencilla.

“Al comparar pues, los salarios nacionales [dice Marx], hay que pesar todos los elementos determinantes del cambio de la magnitud del valor de la fuerza de trabajo, el precio y monto de las primeras necesidades de la vida, naturales y desarrolladas en la historia, el costo de educación del obrero, el papel del trabajo de las mujeres y de los niños, la productividad del trabajo, su magnitud extensiva e intensiva. Aún, para la más superficial comparación, es necesario reducir primero a jornadas de trabajo de igual magnitud el salario diario medio para las mismas industrias en los distintos países. Nivelados así los salarios, hay que traducir a su vez el salario por el tiempo en salario por pieza, porque sólo éste último es una medida tanto de la productividad, como de la magnitud intensiva del trabajo”. (I, 433-434)

En un país el *precio absoluto del trabajo* puede ser relativamente muy alto y sin embargo pueden ser muy bajos el salario relativo (es decir el precio del trabajo en relación a la plusvalía o el valor del producto total), y el *salario real*, es decir la cantidad de medios de subsistencia que el obrero puede adquirir con su salario.

En los países donde el modo de producción capitalista está más desarrollado, la productividad e intensidad del trabajo es mayor que allí donde la evolución de este sistema de producción ha quedado atrasada. En el mercado mundial domina, sin embargo, el trabajo nacional más productivo igual que el más intensivo, por ser productor de mayor valor.

Supongamos que en Rusia un hilador mal alimentado y mal desarrollado, extenuado y trabajando con máquinas inferiores, elabore por término medio en una hora, 1 libra de algodón; un tejedor inglés, en cambio, 6 libras; en el mercado mundial 1 libra del hilador ruso no tendrá por supuesto más valor que 1 libra inglesa. En Inglaterra el trabajo de hilado produce en el mismo tiempo un valor mayor que en Rusia; el valor

del producto en el mismo tiempo se expresa en Inglaterra en una cantidad de dinero mayor que en Rusia. De ahí que en un país de acentuado desarrollo capitalista la expresión monetaria del salario es más alta que en uno más atrasado y, no obstante, el precio del trabajo en relación a la plusvalía puede ser mucho más bajo, precisamente porque es más elevado el valor del producto total.

Pero en un país donde la productividad del trabajo es mayor, el valor de la moneda es menor. Por eso aunque el precio de la fuerza de trabajo sea más elevado, el obrero no está en condiciones de comprar con su salario más alto una mayor cantidad de medios de subsistencia.

En grandes empresas inglesas fuera de Inglaterra, en la construcción de los ferrocarriles en Asia, por ejemplo, los empresarios ingleses se vieron obligados a emplear también a obreros ingleses más caros, al lado de los trabajadores nativos más baratos. En estas y otras ocasiones análogas la experiencia demostró que el trabajo aparentemente más caro resultaba el más económico en relación al rendimiento del trabajo y a la plusvalía.

La industria rusa con sus salarios miserables y su explotación ilimitada del trabajo se mantiene en una mezquina existencia gracias a la protección de aranceles prohibitivos. No puede competir con la industria inglesa, que trabaja con salarios relativamente elevados, tiempo de trabajo corto, numerosas limitaciones del trabajo de mujeres y niños, disposiciones sanitarias, etc. El precio *absoluto* del trabajo ruso, su expresión *monetaria es baja*. Su precio relativo, en relación al valor de su producto en el mercado mundial, es *alto*.

Capítulo Segundo. Ganancia del capital

Hemos visto cómo el dinero se transforma en capital y como el obrero asalariado no sólo conserva por medio de su trabajo el valor de la parte del capital invertida en los medios de producción necesarios, sino que crea también un nuevo valor, equivalente al valor de su fuerza de trabajo más una plusvalía.

El movimiento del capital sin embargo no se cierra con la aparición de la plusvalía. Así como la mercancía carece de sentido si no se convierte en dinero, también la plusvalía, (que en un primer momento está materializada en una determinada cantidad de mercancías, como sobreproducto), debe sufrir una nueva transformación. Producida la plusvalía bajo la forma de sobreproducto, es necesario *realizar* su valor en dinero, es decir vender las mercancías producidas. En este camino de realización, la plusvalía, igual que cualquier otro valor, tropieza con una serie de aventuras, ora alegres, ora tristes. Hoy se realiza a un precio muy alto, mañana a uno relativamente bajo o quizás a ninguno. Una vez, la mercancía (en la que se halla materializada la plusvalía), es solicitada por un comprador antes aún de ser lanzada al mercado, y otras veces permanece durante años sin venderse. Aún otros peligros amenazan durante y después de estas peripecias. En un caso es el comerciante quien se ocupa de la venta de las mercancías y se apropia de una parte de la plusvalía, que embolsa como ganancia comercial. En otro caso hay que pagar arrendamiento al propietario; luego vienen los impuestos, los intereses del dinero obtenido en préstamo, etc., etc., hasta que el resto ingresa como beneficio a los bolsillos de nuestro capitalista.

Estas aventuras y transformaciones por las que pasa la plusvalía hasta el momento de su venta, no nos interesan aquí. Pertenecen en parte al dominio del proceso de la circulación del capital tratado por Marx en el segundo volumen de su obra, y desarrollado también en la investigación del proceso general del modo de producción capitalista, que encontraremos en el tercer volumen. El primer volumen de *El Capital* trata un solo aspecto del proceso general, *el proceso de la producción* en sí. Sólo en la medida en que la plusvalía actúa a su vez sobre este proceso, nos ocuparemos de su ulterior destino después de haber sido producida como anteriormente, siempre que no se haya advertido lo contrario, suponemos también aquí que el capitalista vende sus mercancías en el mercado en su pleno valor; también admitiremos que la plusvalía vuelve íntegra y sin reducciones al capitalista. Suponer lo contrario significaría complicar y hacer más difícil la investigación, sin modificar en lo esencial su resultado.

La plusvalía puede influir el proceso de la producción sólo en la *reproducción*, en la *repetición* del proceso de producción.

Todo proceso social de producción es a la vez proceso de reproducción, pues en cualquier forma de sociedad la producción debe ser continua, o repetirse en determinados períodos de tiempo. De ahí la necesidad de cualquier forma social de producir no solamente medios de consumo, sino también medios de producción.

Si la producción reviste forma capitalista, igual forma afectará naturalmente la reproducción. Así como toda sociedad necesita producir continuamente, o a intervalos regulares, valores de uso, del mismo modo el capital, para seguir siendo capital, necesita producir *continuamente* plusvalía, *reproducir* constantemente la plusvalía. Después de haber engendrado una vez la plusvalía, debe ser utilizado para engendrarla por segunda vez, etc. Como se ve, el capital produce siempre de nuevo plusvalía: la reproduce. Así se nos presenta la plusvalía como un producto constantemente renovado procedente del capital puesto en circulación, como un *ingreso constante* producido por el capital, como un beneficio.

Esto, en cuanto a la plusvalía que *proviene* de la reproducción. Pero el proceso de reproducción ofrece a la plusvalía la ocasión de *reingresar* en dicho proceso. Supongamos que un capitalista emplee un capital de 100.000 marcos que le rinde un ingreso anual de 20.000 marcos. ¿Qué hará con ella? Hay dos posibilidades extremas: o consume toda la suma anual de la plusvalía o la utiliza para acrecentar su capital. Por lo general, no se realizará ninguno de estos dos casos extremos, más bien consumirá en parte la plusvalía y en parte la añadirá al capital anterior.

Si se consume toda la plusvalía, el capital permanecerá igual, habrá *reproducción simple*. Si la plusvalía se agrega toda, o en parte, al capital, habrá *acumulación* del capital y la reproducción será ampliada.

Capítulo Tercero. Reproducción simple

La reproducción simple es sólo la repetición del proceso de producción en igual escala. Sin embargo esta repetición le confiere una serie de caracteres nuevos.

Supongamos que una persona convierte en capital una suma de dinero, ganada en cualquier forma, por ejemplo por medio del propio trabajo. Posee 10.000 marcos, de los cuales invierte 9.000 en capital constante, y 1.000 en capital variable, es decir en salario obrero. Con el empleo de este capital produce productos por valor de 11.000

marcos, que vende en todo su valor. Consume 1.000 de plusvalía, y la reproducción sigue en la misma escala: 9.000 marcos son invertidos en capital constante, 1.000 en capital variable. Sin embargo existe ahora una diferencia: los 1.000 marcos gastados en salario durante el primer proceso de producción, no habían sido producidos por el trabajo de los obreros ocupados en la empresa; provenían de otra fuente; los había ganado el capitalista mismo quizá con su propio trabajo. ¿Cuál es el origen, en cambio, de los 1.000 marcos que gasta ahora en salario en la repetición del proceso de producción? Es el resultado de la venta de un valor producido por los *trabajadores* durante el *proceso de producción anterior*. Los obreros no sólo han transferido al producto, el valor del capital constante (9.000 marcos), sino que han creado también nuevo valor (por la suma de 2.000 marcos), que en parte (1.000 marcos) equivale al valor de su fuerza de trabajo y el resto corresponde a plusvalía.

Si consideramos el proceso de producción capitalista como único proceso de producción o el primero, en la primera inversión de un capital el salario obrero se presenta como un *anticipo* que sale del bolsillo del *capitalista*. Si lo consideramos como proceso de reproducción, vemos que el obrero es *pagado con el producto de su propio trabajo*. En este sentido puede realmente afirmarse que con su salario el obrero recibe una participación en el producto de su trabajo. Sólo que la parte que recibe en el salario corresponde al producto ya vendido de un período de producción anterior.

Volvamos a nuestro ejemplo. Supongamos que el período de producción dure medio año. Cada año el capitalista se embolsa 2.000 marcos de plusvalía y los consume. Al cabo de 5 años ha consumido 10.000 marcos, un valor equivalente al capital original. No obstante posee también, igual que antes, un capital de 10.000 marcos.

Este nuevo capital es igual, en cantidad al anterior, pero su base es distinta. Los 10.000 marcos originales, no procedían del trabajo de los obreros ocupados en su empresa, sino de otra fuente. Estos 10.000 marcos los ha consumido durante los 5 años; si aún posee 10.000 marcos, éstos provienen de la *plusvalía*. Por consiguiente, tan sólo por la reproducción simple, todo capital, cualquiera que sea su origen, se transforma, al cabo de cierto tiempo en plusvalía capitalizada, en el rendimiento del trabajo ajeno suplementario, en *capital acumulado*.

El punto de partida del proceso de producción capitalista lo constituye el divorcio del trabajador de los medios de producción y la acumulación de trabajadores desposeídos, por un lado, y, por el otro, de medios de producción y de medios de subsistencia. En el *proceso de reproducción* capitalista este *punto de partida* se presenta como *resultado* del proceso de producción, pues el mismo proceso de reproducción capitalista reproduce y perpetúa sus propias condiciones previas, es decir, el capital, y la clase de los trabajadores asalariados.

Los medios de subsistencia y los medios de producción, producidos por los obreros asalariados, no pertenecen a éstos, sino a los capitalistas. Los asalariados vuelven a salir del proceso de producción en las mismas condiciones en que entraron en él: como proletarios desposeídos; los capitalistas, en cambio, al término de cada proceso de producción, se encuentran nuevamente como propietarios de los medios de producción (aplicados por los productores) y los de subsistencia, que son comprados por las fuerzas de trabajo.

De tal suerte que el obrero reproduce siempre de nuevo las condiciones previas de su dependencia y de su miseria.

El proceso de reproducción del capital implica también la reproducción de la clase obrera.

Mientras hemos considerado el proceso de producción como acontecimiento *único* y *aislado*, tuvimos que tratar sólo con el capitalista *aislado* y con el obrero

aislado. Parecía que la fuerza de trabajo, y el obrero que le está incuestionablemente ligado, pertenecieran al capitalista solamente durante el tiempo de su consumo *productivo*, durante la jornada de trabajo. El resto del tiempo pertenecía al obrero mismo y a su familia. Cuando comía, bebía, dormía, lo hacía para sí, y no para el capitalista.

Apenas observamos el proceso de producción capitalista en su funcionamiento coordinado, ya no nos hallamos frente al capitalista y al obrero aislados, sino *frente a la clase capitalista y a la clase trabajadora*. El proceso de reproducción del capital exige la continuidad de la clase obrera; para que el proceso de la producción pueda repetirse es preciso que los trabajadores puedan compensar regularmente la fuerza de trabajo gastada y proveer una nueva generación de trabajadores jóvenes. El capital se halla en la agradable condición de poder dejar a merced del instinto de conservación y de procreación del obrero el cumplimiento de estas importantes funciones.

En apariencia en las horas libres de los trabajosos obreros viven para su propia satisfacción; pero, en realidad, aun cuando “están ociosos” sólo viven para la clase capitalista. Cuando después de cumplido su trabajo, comen, beben, duermen, etc., no hacen sino perpetuar la clase de los asalariados y el modo de producción capitalista. Al pagar a los obreros su salario, el capitalista (el *amo*, dispensador de pan en la época patriarcal, el *dador de trabajo*, como lo bautizaron los economistas oficiales alemanes) sólo les ofrece los medios para conservar su propia persona y su clase para la clase capitalista.

Sin embargo, como los trabajadores consumen los medios de subsistencia que compran por su salario, se ven obligados a vender siempre de nuevo su fuerza de trabajo.

Desde el punto de vista de la reproducción, el obrero no favorece los intereses capitalistas sólo durante el tiempo de trabajo, sino también durante su tiempo “libre”. Ya no come y bebe para sí, sino para conservar su fuerza de trabajo para el capitalista. De ahí que al capitalista no le sea indiferente cómo bebe y come el obrero. Si los domingos, en lugar de descansar y renovar su fuerza de trabajo, se embriaga y el lunes tiene modorra, el capitalista no lo considera como un perjuicio para los trabajadores, sino como un crimen contra el capital, como una malversación de fuerza de trabajo, que le pertenece al capital.

Por lo tanto, desde el punto de vista del proceso de reproducción no solamente *la fuerza de trabajo comprada en el momento sino todo el trabajador, toda la clase trabajadora* se convierte en un *instrumento del capital*. Cuando el obrero se niega a comprenderlo dispone de los medios de sustraerse a ello, por la emigración, por ejemplo, el capitalista no tiene escrúpulos a veces en hacerle comprender por la coacción legal, que no debe conservarse y perpetuarse para sí, sino para el capital. Antes, en la mayoría de los estados se prohibía, por ejemplo, la emigración de los obreros especializados. Actualmente ya no es necesario. El sistema de producción capitalista es tan poderoso que por lo general sus leyes se cumplen como leyes *económicas* ineludibles, sin necesidad del apoyo político. El trabajador está atado al capital con invisibles cadenas, y encuentra al capital donde quiera se dirija.

Naturalmente a nuestros “reformadores sociales” esta dependencia no les parece aún suficiente. El encadenamiento del obrero a un capitalista *particular*, limitando el derecho de traslado, la introducción de refinados sistemas de casas obreras y otras “reformas” análogas, representan sus remedios para “la solución del problema social”.

Capítulo Cuarto. Transformación de la plusvalía en capital

1 La plusvalía se transforma en capital

Sólo excepcionalmente el capitalista consume toda la plusvalía. En general la transforma, por lo menos en parte, en nuevo capital.

“El empleo de la plusvalía como capital, o la transformación de la plusvalía en capital, se llama *acumulación del capital*”. (I, 450)

El proceso es fácil de explicar. Recordemos el ejemplo del capítulo anterior. Un capital de 10.000 marcos rinde a su dueño una plusvalía anual de 2.000 marcos. Si el capitalista no la consume y la añade en cambio al capital original, tendrá un capital de 12.000 marcos, que, en condiciones iguales, producirá una plusvalía anual de 2.400 marcos. Agregándola de nuevo al capital, éste ascenderá a 14.000 marcos y la plusvalía anual a 2.880 marcos; la repetición del mismo procedimiento al año siguiente dará un capital de 17.280 marcos que rinde en total una plusvalía de 3.456 marcos, la que sumada al capital dará un total de 20.736 marcos y así sucesivamente.. Al cabo de cuatro años, por la acumulación de la plusvalía, el capital se habrá más que duplicado.

Aquí todavía no nos interesa si se acumula toda la plusvalía o sólo una parte de la misma. Tampoco tiene importancia para estas consideraciones el modo como se acumula la plusvalía: si forma capital *adicional* o capital *nuevo*. El propietario de una hilandería puede utilizar la plusvalía para ampliar su fábrica, para emplear más máquinas y más obreros y comprar mayor cantidad de materia prima; pero también puede usarla para instalar otra hilandería o invertirla en cualquier otra empresa, una fábrica de tejidos o una mina de carbón, etc., etc. Cualquiera que sea el empleo de la plusvalía, siempre en este caso se convierte de nuevo en capital, en valor que engendra plusvalía.

Para que la plusvalía se convierta en capital, después de su conversión de mercancía en dinero, necesita transformarse de nuevo de dinero en mercancía. Tomemos, por ejemplo, a un hilador. Ha vendido su hilado, y ahora, además del capital originalmente adelantado tiene también la plusvalía en forma de dinero. Junto con el capital original, también esta plusvalía debe transformarse ahora en nuevo capital. Para que esto se realice es necesario que también en el mercado haya aumentado proporcionalmente la cantidad de mercancías, que él puede emplear como medios de producción: para que la plusvalía se transforme en capital debe hallar disponibles materias primas adicionales (en nuestro ejemplo algodón), medios de trabajo suplementarios (como máquinas); medios de subsistencia suplementarios para el sustento de más fuerza de trabajo; y por fin nuevas fuerzas de trabajo; es decir que para que sea posible la acumulación de capital deben darse las condiciones materiales previas para una ampliación de la producción.

Nuestro hilador, empero, puede suponer que encontrará en el mercado los medios de producción adicionales que necesita, pues, no sólo en las hilanderías, sino también en las plantaciones de algodón, en las fábricas de máquinas, en las minas de carbón, etc., se produce *plusvalía* y por lo tanto *sobreproducto*.

Si en lugar de considerar la plusvalía que corresponde cada año al capitalista particular, consideramos la suma anual de la plusvalía de que se adueña toda la clase capitalista, nos encontraremos con la siguiente regla: la plusvalía no puede transformarse (toda o en parte) en capital, si el sobreproducto (total o en parte

proporcional) no se compone de medios de producción y medios de subsistencia para los trabajadores.

¿Pero dónde hallar los obreros adicionales? De ello no necesita preocuparse el capitalista: le basta con conceder a los obreros un salario suficiente para su existencia: de su procreación y reproducción se preocuparán ellos mismos.

La clase obrera produce por sí misma los trabajadores adicionales necesarios para la ampliación de la producción, para su reproducción en escala progresiva.

Vimos que ya en la simple reproducción todo capital se convierte al cabo de unos años en capital acumulado, integrado sólo por la plusvalía. Pero este tipo de capital puede representar, por lo menos en su primera inversión, el resultado del trabajo de su dueño. Es distinto, en cambio, cuando el capital procede ya en su origen de la plusvalía acumulada. Sin disimulo alguno, representa desde ya el resultado del trabajo de personas que no lo poseen. La acumulación de la plusvalía significa en tal caso la apropiación de trabajo no pagado con el propósito de aprovecharse progresivamente de un mayor trabajo no pagado.

¡Qué contradicción con las leyes del cambio de las mercancías!

Vimos que originariamente el cambio de mercancías implicaba, por una parte la propiedad privada de los productores de las mercancías sobre sus productos y por otra parte el cambio de valores iguales, de modo que nadie podía llegar a poseer un valor sino por medio del propio trabajo o entregando un valor equivalente.

En los fundamentos de la producción capitalista encontramos, en cambio, en primer lugar la separación del trabajador del producto de su trabajo; ahora el que produce el producto y el que lo posee son dos personas distintas; y en segundo lugar encontramos la aplicación de un valor sin la entrega de un valor equivalente, la plusvalía. Y además, ahora la *plusvalía* ya no es sólo el *resultado* sino también el *fundamento* del proceso de producción capitalista. La plusvalía procede del capital, pero se transforma también en capital, de manera tal que, al final, la masa de la riqueza en su casi totalidad está formada por valores apropiados sin la entrega de un valor equivalente.

Sin embargo este trastrueque de los fundamentos de la producción mercantil en su contrario no resultó de la violación de sus leyes, sino precisamente de su *aplicación*.

“Decir que la intervención del trabajo asalariado falsea la producción mercantil, es decir que la producción mercantil no debe desarrollarse si quiere conservarse pura. A medida que, según sus propias leyes, inmanentes, ella se desarrolla como producción capitalista, las leyes de propiedad de la producción mercantil se invierten en leyes de la apropiación capitalista”. Agrega Marx al pie de la página:

“Admírese, pues, el ingenio de Proudhon, que quiere suprimir la propiedad capitalista, proclamando frente a ella ¡Las leyes eternas de la propiedad de la producción mercantil! (I, 456).

2 La abstinencia del capitalista

Hasta aquí hemos considerado solamente los dos casos extremos: cuando se consume o se acumula *toda* la plusvalía. Pero como ya hemos dicho, por lo general sólo se consume una parte de la plusvalía y la otra parte se acumula. La primera parte es la que se considera como *renta en el sentido más estricto*.

Depende de la voluntad del capitalista la cantidad de plusvalía que quiere consumir y la cantidad que quiere transformar en capital. Esta decisión le crea un grave dilema.

Junto con Fausto puede exclamar:

*En mi pecho habitan ¡ay!, dos almas
y la una quiere separarse de la otra...*

¡Cosa extraña! En el sistema capitalista se repite el antiguo antagonismo entre el deseo carnal y el ascetismo, entre el paganismo y el cristianismo. El capitalista mira ávidamente hacia los placeres de este mundo, pero le parece pecaminoso cualquier goce que no pueda obtener gratis.

Por lo general la parte de la plusvalía que el capitalista consume personalmente no es una magnitud arbitraria, sino históricamente determinada; es determinada, igual que el salario del obrero, por el nivel de vida acostumbrado, “conforme a su posición social” de la capa social a que pertenece.

Aunque en sentido distinto, también el capitalista, igual que el trabajador, pertenece durante toda su vida al capital. La competencia no sólo le obliga a cumplir en su empresa las leyes de la producción capitalista, sino que en su *vida privada* también le impone sus exigencias. Si vive con demasiada holgura, si despilfarra, se dirá: es un derrochador y su crédito baja.

Si es avaro, si no despliega un lujo conveniente, despierta la sospecha de que su negocio no le rinde adecuadamente, y esto también perjudica su crédito. El capitalista está, pues, obligado a consumir, en determinadas épocas y en determinados círculos sociales una determinada cantidad de su plusvalía. Esta magnitud sin embargo, es mucho más elástica que la del salario obrero.

En cambio, para la parte de la plusvalía que debe acumular no existe límite alguno fuera de la suma total de la misma plusvalía y del nivel de vida variable del capitalista. Cuanto más acumula, mejor. El sistema de producción capitalista convierte en una necesidad la acumulación continua de capital. Hemos visto que con el desarrollo técnico aumenta la suma de capital necesario para la instalación y el funcionamiento de una empresa en una determinada rama industrial, en la que los productos sean producidos con trabajo socialmente necesario. Si la suma mínima que hay que invertir actualmente en cualquier empresa asciende por ejemplo a 20.000 marcos, la introducción de nuevos métodos de trabajo, de máquinas de mayor alcance puede elevar, al cabo de 20 años, a 50.000 marcos esta suma mínima. El capitalista que empezó una empresa con 20.000 marcos, pero descuidó acumular bastante plusvalía de modo que, después de 20 años sólo dispone de 30.000 marcos en lugar de 50.000, probablemente no podrá hacer frente a la competencia e irá a la ruina. Pero el capitalista no necesita de este incentivo para acumular plusvalía. En el moderno sistema de producción el ansia de acumular por acumular se apodera del capitalista, como en un grado anterior de la producción mercantil el deseo de amontonar oro y plata se apoderaba del hombre codicioso; al igual que la acumulación de tesoros, también la acumulación de capital no tiene medida en sí misma, es ilimitada. Por más riquezas que posea el capitalista, y aun cuando su renta haya rebasado ya su capacidad de disfrute sigue corriendo tras nueva plusvalía, no ya para aumentar sus placeres sino para multiplicar sus capitales.

La economía clásica ha investigado despreocupadamente las causas y efectos de la acumulación y del consumo de la clase capitalista. Se ocupó de la acumulación del capital solamente desde el punto de vista económico, sin considerar su aspecto moral, lo que sin duda fue una inmoralidad.

Entonces comenzó a despertar el proletariado, adquiriendo una conciencia de clase. Desde fines de 1820 el movimiento obrero comenzó a imponerse enérgicamente en Inglaterra y en Francia. Ahora no se trata ya de *investigar* los problemas económicos, sino de *justificar* el capital. Se introdujo la “ética” en la economía y esta digna dama se

convirtió en moralista a la vejez. El saber se convirtió en algo secundario, lo principal era el “sentimiento” y con la ayuda del sentimiento pronto pudo descubrirse que el capitalista revelaba un heroísmo digno de admiración si en lugar de consumir la plusvalía, se *abstenía* de hacerlo y la acumulaba. Era evidente que este nuevo santo del altar debía merecer la veneración y gratitud del obrero; pero también se comprende que este santo, pese a su mayor abstinencia, no podía vivir sólo de veneración y gratitud; y así, para fomentar la virtud satisfecha y la moral solvente, los economistas le adjudicaron un derecho moral a una remuneración por la acumulación de trabajo no pagado: fue glorificada la palabra “beneficio”, de sonido tan vulgar y surgió el *salario de abstinencia*.

3 La abstinencia del trabajador y otras circunstancias que influyen en la extensión de la acumulación

Cuanto mayor es la “abstinencia” del capitalista, tanto mayor es la extensión de la acumulación. Por suerte para él existen aún otros factores que influyen en la extensión de la acumulación. Todo lo que eleva la masa de la plusvalía, aumenta, (en condiciones iguales), la extensión de la acumulación. Ya conocemos las causas que determinan la masa de la plusvalía. Mencionaremos aquí sólo algunas que desde este nuevo punto de vista ofrecen nuevos aspectos. Una de las más importantes es la abstinencia del trabajador. Es evidente que cuanto más baja es la remuneración del obrero, tanto más alta es la tasa de la plusvalía, tanto mayor, es, no variando el consumo del capitalista, la parte de plusvalía que éste consigue acumular. Todo lo que disminuye el valor de la fuerza de trabajo o tiende a rebajar el salario por debajo de este valor, favorece la acumulación del capital. De ahí la indignación moral del capital y de sus abogados por el “lujo” de los trabajadores que socavan el “bienestar popular” fumando cigarrillos y bebiendo cerveza. La anécdota de que, en 1872, un obrero se permitió una vez adquirir champaña en Berlín, circuló por toda la prensa capitalista como una aplastante condena a la clase obrera.

Con admirable ingenio el mundo capitalista ha ideado una infinidad de instituciones y métodos que fomentan la abstinencia del trabajador, desde la sopa de Rumford hasta la cocina popular y el vegetarianismo. Marx cita en *El Capital* unos cuantos ejemplos muy significativos. Remitimos a ese libro a aquellos lectores que deseen ocuparse más detenidamente del tema.

Es muy desagradable para el capitalista que toda ampliación de su empresa exija un desembolso relativamente alto de capital constante; desembolso siempre mayor, cuanto más se perfecciona la maquinaria de la gran industria. Pero le queda el dulce consuelo de que una vez que disponga del capital constante necesario para la empresa, puede ampliar la producción dentro de ciertos límites sólo por medio del capital variable adicional, sin que sea necesario añadir al mismo tiempo un capital constante proporcional. Si un fabricante hace buenos negocios y quiere producir más, puede conseguirlo acaso haciendo trabajar 2 o 3 horas más que antes a sus obreros. No necesita comprar nuevas máquinas, ni instalar una nueva fábrica, sólo necesita aumentar la materia prima y las auxiliares.

Hay industrias que no necesitan comprar materia prima, como las minas, o que sólo deben adelantar una cantidad mínima de materias primas, como la semilla y el abono en la agricultura. En estas industrias, que extraen la materia prima de la tierra, basta a veces, un simple aumento de trabajo para multiplicar la cantidad total del producto. En estos casos se trata de un producto que sólo proviene de la tierra y del

trabajo, pero el capital se ha apoderado de ambos y consigue así “extender los elementos de su acumulación más allá de los límites aparentes que le imponen su propio monto y el valor y la cantidad de los medios de producción ya producidos, y que lo constituyen.”

Pero el capital no se ha adueñado sólo de la tierra y del trabajador, sino también de la ciencia aunque no participa en el desarrollo científico en sí, cosecha sin embargo todos los frutos del progreso de la ciencia, en la medida en que éstos favorecen la productividad del trabajo. Así la ciencia fomenta la acumulación del capital. Con el aumento de la productividad del trabajo, disminuye el valor de la fuerza de trabajo y se eleva la tasa de la plusvalía; pero el aumento de la productividad del trabajo le permite también al capitalista conseguir para su consumo personal una cantidad mayor de medios de subsistencia y de artículos de lujo sin un gasto mayor de plusvalía o la misma cantidad que antes con un gasto menor, es decir, vivir más cómodamente o acumular más sin tener que reducir sus gastos; a veces ambas cosas a la vez.

Cuanto mayor es el capital aplicado, tanto más productivo es el trabajo; tanto mayor no sólo la tasa, sino también la masa de la plusvalía; tanto más puede el capitalista gozar y acumular.

Por las indicaciones dadas puede ya advertirse que el capital no es una *magnitud fija*, sino *muy elástica*, susceptible de ampliaciones y restricciones considerables; representa sólo una *parte* de la riqueza social; puede aumentar por adiciones tomadas de otras partes de esta riqueza o del fondo de consumo de la clase capitalista o también de la clase obrera, o disminuir por contribuciones a estos fondos. Su poder crece con la prolongación del tiempo de trabajo, con el aumento de la productividad del trabajo, con la mayor explotación de la tierra. Prescindimos aquí totalmente de las variaciones en el proceso de circulación, de la mayor o menor velocidad de la conversión del capital; prescindimos también de las circunstancias que acompañan al sistema de créditos, cuya influencia es tan grande en la extensión o reducción del capital y en su movimiento. Aún no podemos tratar de ellos aquí. Las condiciones del proceso de producción nos revelan desde ya la elasticidad del capital. Para ciertos economistas, sin embargo, el capital es una cantidad fija con un determinado grado de acción. En consecuencia, también el capital variable les parece una magnitud fija, lo que ellos llaman el *fondo del trabajo*.

“Existe cierta cantidad de capital [dicen ellos] destinado a servir para pagar a los trabajadores. Cuanto mayor es el número de trabajadores, tanto menor es la parte que corresponde a cada uno de ellos; cuanto menos trabajadores, tanto mayor su parte.”

También se afirmó que el capital variable dependía de los medios de subsistencia que aquel representa para el obrero y se dijo:

“El número de obreros ocupados en un país y el nivel de su salario depende de la cantidad de los medios de subsistencia disponibles. Si el salario es muy bajo o hay muchos trabajadores desocupados, esto se debe sólo a que el número de los obreros se multiplica más rápidamente que el de los medios de subsistencia. No es el *sistema de producción*, sino la *naturaleza* la responsable de la miseria de la clase obrera.”

Sobre estas premisas se basa la llamada teoría malthusiana.

Capítulo Quinto. La superpoblación

1 La “ley de bronce del salario”

Como es sabido, los malthusianos afirman que a raíz de sus “frívolas costumbres” los trabajadores se multiplican más rápidamente que la masa de medios de subsistencia disponibles, o para ser más exactos, más rápidamente de lo que puede aumentar el capital variable. De ahí un exceso de población, que hace que se ofrezcan al capitalista más obreros de los que éste puede ocupar, y que los medios de subsistencia disponibles no alcancen para todos los obreros existentes; por lo tanto, hasta que no se limite la multiplicación de los trabajadores, la desocupación y el hambre y todos los vicios y miserias que son sus consecuencias, serán el destino natural e ineludible de una parte, por lo menos, de la clase obrera.

Esto en cuanto a los malthusianos. Investiguemos ahora, basándonos en Marx, cómo se presentan en realidad las relaciones recíprocas entre el crecimiento del capital y la multiplicación de la clase obrera.

“El factor más importante en esta investigación, [dice Marx] es la *composición* del capital y las modificaciones que sufre en el curso del proceso de la acumulación.

Hay que considerar la composición del capital en un doble sentido. Respecto del valor, ella es determinada por la proporción en que aquél se divide en capital constante o valor de los medios de producción y capital variable o valor de la fuerza de trabajo, suma total de los salarios del trabajo. Respecto de la materia, como funciona en el proceso de producción, todo capital se divide en medios de producción y fuerza viva de trabajo; esta composición se determina por la proporción entre la masa de los medios de producción empleados de una parte, y la cantidad de trabajo necesaria para su empleo, de la otra. Llamo a la primera *composición de valor* del capital y *composición técnica* a la segunda. Hay entre ambas una estrecha relación. Para expresarla, llamo *composición orgánica* del capital a su composición de valor, en tanto que es determinada por su composición técnica y refleja las variaciones de ésta. Cuando hable simplemente de la composición del capital, entiéndase siempre su composición orgánica.” (I, 477)

Esta es distinta en los diversos capitales aislados. En las siguientes consideraciones trataremos la composición *media* del capital social de un país.

Después de estas premisas podemos ocuparnos de su estudio.

Observemos ante todo el caso simple: la acumulación se realiza *sin modificaciones* en la composición del capital, es decir, que una determinada cantidad de medios de producción exige siempre, para ser puesta en movimiento, la misma cantidad de fuerza de trabajo. Tomemos, por ejemplo, un capital de 100.000 marcos, que esté compuesto de tres cuartas partes de capital constante y de una cuarta parte de capital variable. Agregando al capital originario 20.000 marcos de plusvalía, este capital suplementario será dividido de acuerdo a nuestra premisa, en la misma proporción que el anterior; el capital total se compondrá ahora de 90.000 marcos de capital constante y de 30.000 marcos de capital variable; éste ha aumentado en la misma proporción que el primero, es decir en un 20 por ciento. Pero para explotar este capital suplementario se necesita fuerza de trabajo suplementario. En este caso la plusvalía de 20.000 marcos que se quiere acumular sólo puede convertirse en capital si también aumentan en un 20 por ciento los asalariados disponibles.

No variando la composición del capital, si los obreros no se multiplican tan rápidamente como aquél, aumentará la demanda de trabajo superando la oferta y subirá, por lo tanto, el salario.

Este es el caso considerado por los malthusianos cuando recomiendan para “la solución de la cuestión social” la limitación de la multiplicación de los trabajadores. En primer término, no advierten que el alza del salario no altera en nada el carácter fundamental de la relación capitalista, la relación entre el capitalista y el asalariado. La acumulación del capital significa la reproducción en *escala ampliada* de la relación social capitalista; significa el crecimiento de los capitales y de la masa de la plusvalía, del trabajo no pagado, por un lado, y de la *multiplicación del proletariado* por el otro.

Hasta cuando la acumulación del capital eleva el precio del trabajo no puede realizarse sin que al mismo tiempo se multiplique el número de proletarios sin que se amplíe el dominio del capital.

Pero el salario nunca puede aumentar tanto como para poner en peligro la plusvalía misma. En el sistema de producción capitalista la demanda de fuerza de trabajo resulta de la necesidad que tiene el capital de valorizarse, de producir plusvalía. De ahí que el capital no comprará jamás la fuerza de trabajo a un precio que excluya la producción de plusvalía.

Si el salario sube como consecuencia de la acumulación del capital existen dos posibilidades: o el progreso de la acumulación no es perjudicado por el alza del precio del trabajo, pues aunque baje la tasa de la plusvalía puede al mismo tiempo elevarse, como consecuencia de la acumulación, la masa de la plusvalía, “en este caso es evidente que la disminución de trabajo no pagado no impide de ninguna manera la extensión del dominio del capital”; o bien, la acumulación disminuye porque “cede el estímulo de la ganancia”. Al reducirse la acumulación disminuye también la causa del alza del salario. Este vuelve a descender hasta un nivel en armonía con las necesidades de explotación del capital.

“El mecanismo del sistema de producción capitalista elimina por sí sólo los obstáculos que crea.”

Como vemos, existe una singular acción recíproca entre el trabajo pagado y el trabajo no pagado.

“Si la cantidad del trabajo no pagado dado por la clase trabajadora y acumulado por la clase capitalista crece bastante rápidamente para no poder transformarse en capital sino mediante un suplemento extraordinario de trabajo pagado, el salario sube, y suponiendo igual todo lo demás, el trabajo no pagado disminuye en proporción. Pero así que esta disminución llega al punto en que el sobretrabajo que alimenta al capital no es ofrecido ya en la cantidad normal, se produce una reacción: una parte menor de la renta es capitalizada, la acumulación se paraliza y el movimiento ascendente de los salarios sufre un contragolpe. La elevación del precio del trabajo está pues encerrada en límites que, no sólo dejan intactas las bases del sistema capitalista, sino que también aseguran su reproducción en creciente escala.” (I, 483-484)

Las oscilaciones de la acumulación del capital, que mantienen dentro de ciertos límites el salario, aparecen a los economistas burgueses como oscilaciones del número de los asalariados que se ofrecen. Sufren del mismo engaño que las personas que creen que el sol gira alrededor de la tierra y ésta permanece inmóvil²⁶. La disminución de la acumulación del capital despierta la impresión de que la población obrera aumenta más

²⁶ Marx dice: “Así en las fases de crisis del ciclo industrial, la baja general de los precios de las mercancías se manifiesta como alza del valor relativo de la moneda, y en las fases de prosperidad, el alza general de los precios de las mercancías como baja del valor relativo de la moneda. La titulada *Currency-School* deduce de ahí que cuando los precios están altos circula demasiado poco dinero, y demasiado de éste cuando los precios están bajos. Su ignorancia y completo desconocimiento de los hechos tienen un digno paralelo en los economistas que atribuyen esos fenómenos de la acumulación a que una vez existen demasiado pocos trabajadores asalariados, y la otra demasiados”. (I, 483).

rápidamente que de costumbre; si aquella adquiere un incremento más rápido, parece que la población obrera disminuye o se multiplica más lentamente. Como sin duda sabe la mayoría de nuestros lectores, este fenómeno de las oscilaciones del salario dentro de ciertos límites, la llamada “ley de bronce del salario”, ha sido explicada del siguiente modo:

Al subir el salario, la población obrera se multiplica más rápidamente y el aumento de oferta hace descender de nuevo el salario; y al bajar el salario, la población obrera disminuye por la miseria y la mortalidad creciente, lo que reduce la oferta de la fuerza de trabajo y eleva nuevamente el salario.

En contra de esta argumentación habla el hecho bien conocido de que los salarios no oscilan de generación en generación, sino dentro de períodos de tiempo mucho más breves. Luego volveremos sobre este punto.

2 El ejército industrial de reserva

Hasta aquí hemos supuesto que la acumulación se realiza sin modificaciones en la composición del capital. Pero en el curso de la acumulación con frecuencia y necesariamente sobrevienen estos cambios.

La composición *técnica* del capital es afectada por cualquier variación en la *productividad del trabajo*. Con la productividad de trabajo crece la cantidad de los medios de producción que un obrero transforma en producto en condiciones iguales. Aumenta la cantidad de materia prima que elabora y los útiles de trabajo que se emplea, etc. Con la productividad del trabajo aumenta la cantidad de los medios de producción en comparación con la fuerza de trabajo incorporada a ellos, o, lo que es lo mismo, la cantidad de trabajo invertida disminuye en relación a la cantidad de medios de producción que hace funcionar. Esta modificación en la composición técnica del capital se refleja, a su vez, en su composición orgánica. Ésta se presenta como una disminución relativa de la parte variable del capital a expensas de la parte constante. Sin embargo las modificaciones en la composición orgánica del capital no corresponden exactamente a las modificaciones en su composición técnica, pues con el crecimiento de la productividad del trabajo no sólo *aumenta la cantidad* de los medios de producción consumidos por aquél sino que *disminuye* también su *valor*, aunque en grado menor del aumento de su *masa*. A principios del siglo pasado, por ejemplo, el capital invertido en la hilandería se dividía por mitades en constante y en variable. La *masa* de materia prima, útiles de trabajo, etc., que emplea hoy un tejedor con el mismo gasto de trabajo, es centenares de veces mayor que entonces; la *relación de valor*, empero, entre el capital constante y el variable, se ha modificado en grado mucho menor; ahora en las hilanderías la proporción del capital constante al variable, es quizás, de siete a uno.

De todos modos, en el sistema de producción capitalista, el crecimiento de la productividad del trabajo significa una disminución *relativa* del capital variable.

La productividad del trabajo y la acumulación del capital están en la más estrecha relación recíproca.

La condición de la producción mercantil es que los medios de producción sean propiedad privada de los productores individuales. Pero el desarrollo de la productividad social del trabajo presupone la cooperación en gran escala, amplios locales de trabajo, enormes masas de materia prima y útiles de trabajo, etc. Bajo el dominio de la producción mercantil, la posesión de tan enormes cantidades de medios de producción en manos individuales, sólo es posible si han sido acumulados suficientes capitales individuales.

“Sobre la base de la producción mercantil, la producción en gran escala sólo pudo surgir bajo la forma capitalista.”

Por lo tanto es condición previa de cierto grado de productividad del trabajo, un determinado grado de acumulación de capital. Pero en el sistema de producción capitalista, todo método para el acrecentamiento de la productividad del trabajo se convierte en método para aumentar la producción de plusvalía y permite, así, un aumento de la acumulación. Ésta, a su vez, determina una nueva ampliación de la producción, que representa de nuevo el estímulo más poderoso para un nuevo acrecentamiento de la productividad del trabajo. La acumulación del capital y la fuerza productiva del trabajo se influyen recíprocamente en un desarrollo continuo y progresivo.

Al mismo tiempo la importancia del crecimiento de los capitales individuales por medio de la acumulación es contrarrestada por la división de antiguos capitales, por el reparto de las herencias, por ejemplo, y por la disolución de nuevos capitales independientes. Pero esta influencia contraria a la acumulación es compensada y hasta superada por la *centralización*, la *concentración de capitales ya formados*, que resulta sobre todo de la absorción de los pequeños capitales por los grandes. Como la acumulación, también la centralización produce un crecimiento de la productividad del trabajo, un cambio en la composición técnica del capital. Por otra parte la acumulación favorece la centralización y viceversa. Cuanto mayor es el capital acumulado, tanto más fácil se hace vencer y absorber a los pequeños en la lucha de la competencia. Cuando mayor es el número de pequeños capitales que absorbe un capital, tanto mayor la productividad del trabajo que aquél pone en movimiento y tanto más extensa la acumulación.

Pero la reunión de enormes masas de capital en manos de reducidos empresarios privados no desarrolla la productividad del trabajo sólo en las ramas industriales ya sujetas al sistema de producción capitalista. Una serie de pequeños capitales desplazados de las ramas industriales más importantes es lanzada a aquellas ramas del trabajo en las que aún no ha echado raíces la empresa capitalista, donde un capital pequeño es todavía capaz de competir y preparar así el terreno para la incorporación al dominio capitalista de estas nuevas ramas de la producción.

Como se ve, el sistema de producción capitalista se halla sometido a una continua revolución técnica, cuya consecuencia es el progresivo acrecentamiento del capital constante y la disminución relativa del capital variable.

La disminución relativa del capital variable adelanta con desigual rapidez en relación a la acumulación. El nuevo capital formado en el proceso de acumulación emplea en proporción a su magnitud, un número siempre menor de obreros suplementarios. A la par de la acumulación se efectúa también la revolución del *antiguo* capital. Si cuando una máquina se desgasta, ha habido un progreso técnico, no es reemplazada por otra igual, sino por una más perfeccionada, cuya introducción permite al obrero producir más que antes. El viejo capital se reproduce en forma siempre más productiva; pero esto tiene por consecuencia el despido de un creciente número de trabajadores, ocupados anteriormente.

La concentración es una de las palancas más poderosas de esta transformación del viejo capital.

Cuanto más rápidamente se realiza la centralización y la revolución técnica del viejo capital, tanto más rápida debe ser la acumulación de nuevo capital, para que no disminuya el número de los obreros ocupados. Y cuanto más veloz es la acumulación, tanto más contribuye a su vez, a la centralización y a la revolución técnica.

Los malthusianos nos cuentan que el “exceso de población” se debe al hecho de que los medios de subsistencia (o mejor dicho, el capital variable) aumentan en progresión *aritmética*, en la proporción de 1:2:3:4:5: etc., mientras la población tiende a crecer en progresión *geométrica*, como ser 1:2:4:8:16, etc. El aumento de la población, por lo tanto, se adelanta siempre, al de los medios de subsistencia: su consecuencia natural es el vicio y la miseria.

Sin embargo lo que adelanta progresivamente es la *disminución* del capital variable, mientras crece el capital total. Si el capital variable era originariamente $\frac{1}{2}$ del capital total, baja ahora progresivamente a $\frac{1}{3}$, $\frac{1}{4}$, $\frac{1}{5}$, $\frac{1}{6}$, etc., del capital total.

“Esta disminución relativa de la porción variable del capital, que se acelera al crecer el capital total, y más rápidamente que el crecimiento de éste, aparece a la inversa, como un crecimiento absoluto de la población obrera, cada vez más rápido con relación al crecimiento del capital variable o de sus medios de ocupación. La acumulación capitalista produce constantemente, en proporción a su energía y extensión, un exceso relativo de población obrera, es decir, población excedente o superflua para las necesidades medias de valorización del capital.” (I, 491.)

La modificación en la composición del capital total social no se desarrolla uniformemente en todas sus partes. Una vez crece el capital por la acumulación sin que ésta modifique en un primer momento la base técnica dada, y ocupa, por lo tanto, fuerzas de trabajo suplementarias en relación a su crecimiento. Otra vez la composición del capital se modifica sin un crecimiento de su magnitud absoluta, sólo por sustitución del viejo capital en forma más productiva; y el número de los obreros ocupados desciende relativa y absolutamente. Entre estos dos casos extremos se dan infinitas combinaciones determinadas por la acción sucesiva de la acumulación, centralización y transformación del antiguo capital en forma más productiva, que originan siempre ya el despido, “ya la menos notoria pero no menos efectiva de la difícil absorción de la población obrera suplementaria por sus canales ordinarios de salida”. (I, 491.)

La población obrera se encuentra así en un flujo constante, ora atraída, ora rechazada, y este movimiento es tanto más violento cuanto más rápido es el cambio en la composición del capital, cuanto mayor es la productividad del trabajo, cuanto más potente es la acumulación de capital.

Marx presenta varias pruebas sacadas del censo inglés acerca de la disminución relativa y a menudo también absoluta del número de obreros empleados en numerosas ramas de la industria. Los dos ejemplos que siguen, tomados de cálculos más recientes, revelan una disminución absoluta del número de obreros empleados, pese a una ampliación simultánea de la producción.

Uno de los ejemplos se refiere a la *industria algodonera de Gran Bretaña* en el período comprendido entre 1861 y 1871.

<i>Número</i>	<i>1861</i>	<i>1871</i>
Fábricas	2.887	2.483
Husos	30.387.467	34.695.221
Telares de vapor	399.992	440.676
Obreros	456.646	450.087

Al lado de una disminución del número de los obreros ocupados y del número de fábricas, constatamos un aumento de los husos y de los telares, indicio de una centralización y acumulación de capital.

Un cuadro análogo nos ofrece la industria algodonera *alemana*, en la medida que las cifras estadísticas de 1875 a 1882, sin duda muy incompletas, nos permiten estudiar

sus relaciones. La elaboración de algodón en bruto en el Imperio alemán importaba en el período de 1871-1875 un promedio de 116.390 toneladas anuales y 152.329 toneladas en 1881-1885. En cambio el número de las personas ocupadas en las hilanderías bajó desde 1875 a 1882, de 66.769 a 61.140.

El consumo de hilado de algodón subió en el mismo período desde 109.645 toneladas anuales a 134.630, mientras el número de los tejedores de algodón bajaba de 201.781 a 125.591. Es verdad que al mismo tiempo el número de tejedores de mercancías varias subía desde 6.558 a 73.750. Pero aun incluyendo a éstos entre los tejedores de algodón, resulta una disminución del número de tejedores de casi 9.000 en el término de 7 años, mientras la producción se ha extendido considerablemente.

Hasta aquí hemos admitido que al aumento o disminución del capital variable corresponde exactamente un aumento o disminución del número de trabajadores ocupados. Sin embargo no ocurre siempre así. Si el fabricante *prolonga el tiempo de trabajo*, sin modificar el precio del trabajo, pagará más en salarios; el capital variable aumentará sin que haya que emplear más obreros: su número hasta puede disminuir al mismo tiempo.

Supongamos que un empresario ocupe a 1.000 obreros, que la jornada de trabajo sea de 10 horas y el salario diario de 2 marcos. Quiere invertir en su empresa un capital suplementario. Puede hacerlo ampliando los locales de trabajo, comprando nuevas máquinas y empleando a más obreros. Pero también puede utilizar el capital suplementario, (la parte que no utilizará en la compra de más materia prima), prolongando el tiempo de trabajo de los obreros ya ocupados. Supongamos que lo prolongue en 5 horas; el precio del trabajo permanece invariable; el salario diario ascenderá a 3 marcos, el capital variable habrá subido (en condiciones iguales), en un 50 por ciento, sin que haya crecido el número de los trabajadores. Todo capitalista tiene interés en lograr un aumento del trabajo más bien por medio de la prolongación del tiempo de trabajo o acrecentamiento de la intensidad del trabajo que por un incremento del número de obreros, pues la suma del capital constante que tiene que desembolsar en el primer caso, aumenta mucho más lentamente que en el segundo. Y este interés es tanto mayor, cuanto mayor es la escala de la producción. Su fuerza crece, pues, con la acumulación del capital.

Si, por ejemplo, el útil de trabajo de un obrero es un azadón que cuesta 2 marcos, es difícil que un empresario se resista a obtener un aumento de trabajo por medio de un aumento proporcional del número de obreros. Es muy distinto si el obrero emplea una maquinaria que cuesta 100.000 marcos.

Con la acumulación del capital no sólo se acentúa la aspiración de los capitalistas a lograr un aumento de trabajo sin un aumento proporcional del número de trabajadores, sino que disminuye también el poder de la clase obrera para oponerse a esta tendencia. Ese sobrante de trabajadores, creado por la acumulación, del capital debilita por medio de su competencia la fuerza de resistencia de los obreros ocupados. Estos se ven obligados a someterse a un exceso de trabajo; el exceso de trabajo engrasa, a su vez, las filas de la población obrera superflua. La desocupación de unos determina el exceso de trabajo de los otros y recíprocamente.

Como se ve, la acumulación del capital con sus fenómenos concomitantes y sus consecuencias, la centralización de los capitales, la revolución técnica del antiguo capital, el exceso de trabajo, etc., tiende a *reducir* relativamente, (en relación al capital total empleado), y también absolutamente el número de los *trabajadores ocupados*.

Al mismo tiempo *aumenta la oferta de trabajo*, el número de los trabajadores a disposición del capital, en un grado que supera cualquier multiplicación de la población en general.

En la segunda parte hemos visto cómo, el desarrollo de la manufactura, y más aún de la gran industria, permiten el empleo de fuerzas de trabajo sin preparación en lugar de las especializadas; el tiempo de aprendizaje del obrero se reduce a un mínimo; el obrero puede ser empleado más tempranamente por el capital y se abrevia, así, el tiempo de su reproducción. Al mismo tiempo en numerosas ramas del trabajo el obrero masculino adulto puede ser sustituido por mujeres y niños. Todo esto no aumenta sólo directamente en proporción extraordinaria el ejército de los trabajadores, sino que su independencia, su trabajo en común, y la posibilidad de que los hijos ya en su primera juventud, contribuyan al sostén de la familia, favorece los matrimonios de los jóvenes, abreviando también así el tiempo de reproducción de la clase obrera.

Otro poderoso motivo del rápido crecimiento del ejército obrero, entra en acción apenas el sistema de producción capitalista se apodera de la *agricultura*. Aquí el crecimiento de la productividad provoca inmediatamente no sólo una disminución relativa, sino también absoluta del número de trabajadores ocupados. En Gran Bretaña el número de los trabajadores agrícolas ascendía en 1861 a 2.210.449, en 1871 sólo a 1.514.601, una merma de casi 700.000. Estos obreros “sobrantes” se instalan en los distritos industriales cuando no emigran del todo, para engrosar el ejército de obreros que se ofrece al capital.

No olvidemos por fin la influencia de los ferrocarriles y de la navegación de vapor, que permiten al capital importar nuevas masas de obreros de regiones industrialmente atrasadas, por ejemplo: irlandeses, polacos, eslovacos, italianos, chinos, etcétera.

La población obrera se multiplica asombrosamente, en un grado que supera la necesidad de empleo de fuerzas de trabajo del capital, y su consecuencia es una *superpoblación* relativa, procedente, como vimos, de la acumulación del capital; no por el aumento de la *improductividad* del trabajo, como afirman los economistas, sino, por el crecimiento de su *productividad*.

La existencia de esta llamada superpoblación, la existencia de un *ejército industrial de reserva* no obstruye el desarrollo del capital, sino que representa, desde cierto punto de vista, una de sus premisas.

Como sabemos, el capital es una magnitud muy elástica. Cuanto más progresa el sistema de producción capitalista, tanto más violentas y extensas se hacen sus ampliaciones y restricciones periódicas. Como ya indicamos en la segunda parte, la gran industria moderna se mueve dentro de un círculo característico, que hasta 1873 se ha repetido periódicamente más o menos cada diez años; empieza con una actividad moderada de los negocios, que toma un rápido incremento, hasta que sobreviene un período de prosperidad económica, una gigantesca y repentina extensión de la producción, una fiebre de producción; luego la quiebra, el estancamiento de la vida, se absorbe el exceso de producción, a lo cual sigue un nuevo incremento y empieza otra vez el viejo juego en escala ampliada.

Así ocurría cuando Marx escribió *El Capital* aparecido en 1867. Así sucedió cuando Marx escribió el apéndice a la segunda edición de *El Capital* (24 de enero de 1873), en el que declaraba que se acercaba la crisis general.²⁷

²⁷ Con respecto a nuestra cita, el Dr. Stegemann, ya mencionado en la segunda parte, observa horrorizado: “Marx no tiene escrúpulos (!) en anunciar como inminente la crisis general”. (*Anales prusianos*, LVII. pág. 227). En el pasaje en cuestión Marx habla de “las peripecias del *ciclo periódico*, por que atraviesa la *industria moderna* y de su *punto culminante*, la crisis general”. No es posible ser más claro. Esto no impide, sin embargo, que el erudito doctor interprete la crisis en cuestión como *la revolución*. En ésta y en otras “confusiones” análogas (para usar un término parlamentario y naturalmente siempre en favor del concepto más horrorífico), incurrieron ya demasiados “sabios” que citaron a Marx, habiéndolo o aun no habiéndolo leído.

Todos sabemos cuán pronto, y, por desgracia, cuán exactamente se ha convertido en realidad esta profecía.

Con la crisis que empezó en 1873 el sistema de producción capitalista parece haber entrado en una nueva fase. Mientras hasta esa fecha el desarrollo de la productividad de la gran industria había sido sólo por períodos, más rápidos que la ampliación del mercado mundial, ahora, a raíz del colosal progreso de la técnica y de la enorme extensión del dominio de la producción capitalista, (hasta Rusia, América, India, Australia) parecería haber llegado la época en que el mercado mundial puede absorber sólo excepcionalmente y por períodos pasajeros los productos de la industria mundial. En lugar de un círculo de diez años en el que se alternan una actividad moderada de la vida económica, vertiginosa fiebre de producción, bancarrota, estancamiento, y nuevo incremento, desde 1873 tenemos el *estancamiento crónico de los negocios*, el *estancamiento permanente* en el campo económico, interrumpido sólo en 1889 por una mejora en la vida comercial, un breve llamear del espíritu de especulación, que se apagó enseguida, dando lugar a un decaimiento aún peor de la vida económica. Se tiene la impresión de que jamás sobrevendrá de nuevo un verdadero “auge económico”.

Nuestros economistas buscan “leyes naturales” fijas e inmutables de la economía. Mientras tanto la evolución económica real adelanta tan rápidamente, que hasta lo expuesto en *El Capital* (la más moderna de las obras económicas) sobre las crisis, se refiere en parte a fenómenos que la actual generación escolar ya no conoce más.

En este sentido importan sólo las ampliaciones y restricciones momentáneas del capital y éstas tienen lugar tanto en el estancamiento crónico como en los períodos de diez años que abarcan la crisis y prosperidad económica. Pero las coyunturas favorables no duran tanto y no son tan generales como antes: tanto mayor, pues, la necesidad del capital de poder aprovecharlas inmediatamente.

Una coyuntura favorable produce una mayor demanda de fuerzas de trabajo. ¿Cómo se responde a ello? El salario sube lo que, de acuerdo a la teoría de los economistas, tiene por consecuencia una multiplicación de la población obrera, después de veinte años ésta es lo suficientemente numerosa como para que el capital pueda aprovechar la ocasión. Pero ésta dura en cada período sólo 2 o 3 años; ahora quizá solamente sólo unos pocos meses. Por suerte para el capital las cosas no suceden conforme a la teoría de la “ley de bronce del salario” Como hemos visto, el modo de producción capitalista crea artificialmente un exceso de población obrera; este forma el ejército de reserva, del que el capital puede sacar en cualquier momento los obreros suplementarios que necesite; sin su existencia sería imposible este singular desarrollo por choques de la gran industria capitalista. Jamás hubiera podido surgir la industria alemana, si no hubiera encontrado a principios de 1860 tanta mano “libre” a su disposición, ejércitos enteros de obreros que pudo lanzar a la construcción de ferrocarriles, nuevas minas de carbón, fundiciones, etc. Este ejército de reserva no sólo permite la repentina extensión del capital, sino que impone también una baja al salario, y puesto que ni en períodos de la mayor prosperidad puede ser empleado del todo, influye para que aquel no rebase jamás cierto nivel, aún en las épocas de mayor fiebre de producción.

Las que parecen oscilaciones del número de la población no son, en verdad sino reflejos de las extensiones y contracciones del capital. Cuando los malthusianos exigen a los obreros que regulen su multiplicación de acuerdo a la demanda de empleo, no pretenden, en el fondo, otra cosa, sino que adapten su número a las necesidades momentáneas del capital.

El malthusianismo se basa en una confusión entre las necesidades de producción tan variables del capital, y la fuerza productiva de los medios de producción existentes; si esta confusión siempre fue absurda, lo es aún más desde que sobrevino la crisis permanente; superpoblación por exceso de medios de subsistencia; superpoblación a raíz de la competencia americana, india, australiana en la producción de pan y de carne.

Por más extraño que parezca, las exigencias del malthusianismo representan simplemente la expresión adecuada de la posición actual del obrero frente al capital; durante el proceso de producción no es el obrero quien utiliza el medio de producción sino éste el que lo emplea a él; pero, como vimos, el trabajador pertenece al capital aun cuando no trabaja; cuando consume, cuando se conserva y reproduce, debe hacerlo en la forma que más convenga los intereses del capital. Su propio producto subyuga al obrero: esclaviza no sólo su fuerza de trabajo, sino todas las actividades de su existencia humana.

Capítulo Sexto. Los albores del sistema de producción capitalista

En los últimos capítulos hemos visto cómo el capital vuelve a reproducir siempre sus propias premisas. Pero es evidente que el capital no podía surgir en su forma clásica hasta que no encontró desarrolladas en cierto grado estas premisas. Aún no hemos dado respuesta a las condiciones que le dieron vida. En nuestro estudio de la conversión del dinero en capital, hemos partido del supuesto de que existan por una parte grandes sumas de dinero en manos de individuos privados y que, por otra parte, la fuerza de trabajo se ofrezca en venta en el mercado como mercancía. Pero no hemos estudiado cómo la fuerza de trabajo se convirtió en mercancía, y qué fue lo que reunió estas sumas de dinero, en las manos de algunos.

Todavía nos queda por decir lo más importante acerca de este fenómeno).

La acumulación del capital significa la renovación de las condiciones previas del capital. Marx llama *acumulación primitiva* a la formación original de las condiciones básicas del capital, que precedió su desarrollo.

Acerca del origen del capital los economistas nos contestan con una respuesta que siempre tienen lista cuando ignoran las condiciones reales de las cosas o quieren ignorarlas: una *robinsonada*. Esta tiene la doble ventaja de que para su invención no se necesitan conocimientos previos y puede presentarse siempre de modo que signifique aquello que se desea mostrar.

Y estas *robinsonadas* que quieren explicar el origen del capital de acuerdo a las opiniones más comunes sobre el nacimiento del derecho, pertenecen a los más banales de estos cuentos. Se diferencian de los cuentos infantiles solamente en que son más aburridas²⁸.

²⁸ Escúchese, por ejemplo, a Roscher: “Imagínese a un pueblo de pescadores sin propiedad privada y capital, que vive desnudo en cuevas y se alimenta de peces, que dejados por la marea en las lagunas de la playa, pueden pescarse con las manos. Todos los trabajadores son iguales y cada uno pesca y come 3 peces por día. Un hombre astuto limita durante cien días su consumo diario a 2 peces. Ahora utiliza la provisión de 100 peces, reunida en esta forma, para invertir durante cincuenta días toda su fuerza de trabajo en la construcción de un bote y de una red. A partir de este momento, gracias a este capital, puede pescar 30 peces por día”. *Elementos de economía política*, Stuttgart, 1874, I, pág. 423). En tales peces podridos acaban todas estas fábulas sobre el origen del capital.

Es siempre el mismo cuento del buen hombre diligente y moderado, que se convierte en capitalista, y de los vagabundos inútiles que despilfarraron todo su haber y que como castigo son condenados ellos y sus hijos, y los hijos de sus hijos, a trabajar eternamente con el sudor de su frente para ese hombre bueno y su descendencia.

Muy distinta se presenta la acumulación primitiva si investigamos la historia de Europa, a partir del siglo XIV. Nos ofrece dos aspectos de los cuales sólo uno fue dado a conocer en los círculos populares por los historiadores liberales.

El capital industrial no pudo surgir sin trabajadores libres, trabajadores que no estuvieran sujetos a esclavitud personal, o servidumbre o dependencia gremial. Se necesitaba libertad de la producción frente a las cadenas del feudalismo; había que liberarse de la tutela de los señores feudales. Desde este punto de vista, la lucha del naciente capitalismo se presenta como una lucha contra la sujeción y los privilegios, una lucha por la libertad y la igualdad.

Este es el aspecto que los abogados eruditos de la burguesía revelan al pueblo. No tenemos la intención de desprestigiar la importancia de esta lucha, menos aún ahora que la burguesía empieza a renegar ella misma de su pasado. Pero no hay que olvidar el *reverso* de este orgulloso y brillante aspecto de la historia: la creación del proletariado y del capital mismo. Este aspecto aún no ha sido del todo aclarado. En *El Capital* Marx nos expone un profundo estudio de esta cuestión. Pero sólo con respecto a un país, Inglaterra, la cuna del sistema de producción capitalista, el único país en que la acumulación primitiva se ha desarrollado en su forma clásica. Algunas indicaciones acerca de estas circunstancias se encuentran también en *Miseria de la filosofía*, Cap. II, § 2.

Desgraciadamente es difícil comprobar la evolución correspondiente en Alemania, pues fue obstaculizada y modificada por la desviación de la ruta comercial de Oriente, desde la cuenca del Mediterráneo al Océano Atlántico, y más tarde por la guerra de los treinta años y la secular eliminación de Alemania del mercado mundial.

A parte de la organización gremial en las ciudades, el más grande obstáculo que halló el naciente capital fue la propiedad común de la tierra en las comunidades agrarias y a veces también en colectividades mayores. Mientras estas subsistieron no hubo masas proletarias. Para felicidad del capital la nobleza feudal se preocupó ella misma de allanarle el camino. Después de las Cruzadas el desarrollo del comercio y de la producción mercantil fue en creciente aumento. Nació una mayor necesidad de mercancías, que la industria y los comerciantes de las ciudades entregaban a cambio de *dinero*. Pero la riqueza de la nobleza feudal se basaba en las entregas en especie o en el trabajo personal de los campesinos vasallos. El *dinero* era escaso. Trató de *robar* lo que no podía *comprar*. Pero el poder del estado se fortalecía siempre más. Contra las tropas feudales de la baja nobleza salían los soldados mercenarios de las ricas ciudades y de los príncipes; ya no pudo subsistir la costumbre de asaltar los caminos. Los señores feudales intentaron entonces arrancarles a los labradores dinero y bienes; llevaron a los campesinos a la desesperación (recuérdense las guerras campesinas) sin que con ello ganaran gran cosa. Por fin, los nobles, deseosos de participar de los nuevos goces, se decidieron a convertirse paulatinamente en *productores de mercancías*, como los habitantes de las ciudades y a producir productos agrícolas como lana, trigo, etc., no sólo como hasta entonces, para el *consumo personal*, sino para la *venta*.

Esto exigía una ampliación de sus empresas agrícolas, cuya dirección pasó a manos de inspectores, intendentes o arrendatarios, ampliación que sólo era posible a costa de la *población campesina*. Ahora los labradores transformados en siervos eran *despedidos*, es decir echados de sus hogares, que fueron anexados a las tierras explotadas por el señor feudal. La propiedad común de las aldeas, sobre las cuales los

nobles sólo poseían una especie de protectorado, se convirtió en propiedad privada de éstos, circunstancia que arruinó económicamente al labrador.

Una de las mercancías del campo más solicitada era la *lana*, que necesitaba la industria textil de la ciudad. La extensión de la producción lanar significaba, empero, la transformación de grandes superficies de campos cultivados en campos de pastoreo para las ovejas, y la expulsión de muchísimos agricultores de sus tierras mediante formas, legales o ilegales, por la coacción económica o directamente por la violencia física.

A medida que se desarrollaba la industria textil de la ciudad, crecía el número de los labradores expulsados y privados de sus bienes.

A ello se agregó el que la nobleza disolviera sus numerosos séquitos, que en las nuevas condiciones ya no constituían un instrumento de poder, sino sólo una causa de debilidad económica y por fin actuó también en favor del capital la Reforma, que convirtió en proletarios a los moradores de los claustros y entregó los bienes de la iglesia a merced de los especuladores, que desalojaron a los antiguos inquilinos hereditarios.

De ese modo una gran parte de la población del campo fue separada de la tierra y de sus medios de producción, y se creó así, esa “superpoblación” artificial, ese ejército de proletarios despojados obligados a vender diariamente su fuerza de trabajo al capital que la necesita.

Fueron los *señores feudales* los que allanaron en esta forma el camino al capital, los que proporcionaron los proletarios al capital agrícola y urbano y, al mismo tiempo, dejaron libre el campo para la producción mercantil rural en gran escala, para la agricultura capitalista. El carácter capitalista que a partir de entonces asumió la agricultura en los grandes latifundios no fue *atenuado*, sino aún más *acentuado* por la esclavitud y la servidumbre personal, todavía vigentes en ellos.

Tanto más ridículos resulta, por ende, la actitud de los grandes latifundistas actuales, que quieren presentarse como la clase destinada *por naturaleza* a proteger al trabajador contra el capital y establecer la armonía entre ambos.

En los siglos XV y XVI la continua expropiación de los labradores dio por resultado un creciente número de vagabundos en la Europa oriental, que constituyó una verdadera amenaza para la sociedad y fue reprimido en la forma más cruel, con penas de azotes, marcas con hierro candente, mutilaciones de orejas, y hasta con la muerte.

Mientras por un lado quedaban disponibles más trabajadores que los que el capital podía absorber, a menudo, al mismo tiempo, la afluencia de trabajadores utilizables no respondía a las exigencias del capital. Mientras el sistema de producción capitalista no pasó del período *manufacturero* dependió de obreros que habían adquirido cierta habilidad en el trabajo parcelario. Frecuentemente se necesitaban largos años de aprendizaje para que uno de estos obreros adquiriera la especialización adecuada. En aquel entonces la parte variable del capital era también mucho mayor que la constante. Toda acumulación del capital traía un considerable aumento de la demanda de trabajo asalariado, mientras la afluencia de trabajadores aptos se realizaba mucho más lentamente. Los obreros hábiles eran relativamente raros y muy solicitados; aún se mantenían vivas entre ellos las tradiciones del artesano, donde no existía diferencia social pronunciada entre el maestro y el oficial, y éste podía aspirar a convertirse él también, en maestro. Los asalariados tenían conciencia de sí mismos, eran orgullosos y obstinados; no podían y no querían someterse a la disciplina y a la eterna uniformidad de la industria capitalista. Un “poder superior” iba a tener que intervenir, para crear obreros dóciles para el capital.

El estado intervino para proteger la propiedad contra los vagabundos, para apresurar la transformación de la propiedad común en propiedad privada (proceso que

Marx demuestra con profusión de detalles para Inglaterra), así intervino también cuando se trató de acostumar a los trabajadores a la disciplina capitalista. Severos edictos fijaron salarios máximos, prolongaron la jornada de trabajo y prohibieron las coaliciones obreras.

Y que todo esto correspondía perfectamente al espíritu de la burguesía que luchaba en aquel entonces por la “libertad” se vio cuando ésta conquistó el poder político en la Revolución Francesa; hizo una guerra exasperada a los últimos rastros de propiedad común de las tierras, que todavía subsistían en Francia y emitió una severa prohibición contra los gremios obreros.

Con el proletariado nació también el mercado interior para el capital. Antes cada familia campesina producía por sí misma lo que necesitaba: alimentos y productos de la industria doméstica. Ahora esto cambia. Los medios de subsistencia son producidos como *mercancías* en las grandes propiedades creadas por la reunión de las tierras comunales y las pequeñas fincas aisladas de los labradores, mercancías que encuentran su mercado en los distritos industriales. Los productos de la industria capitalista (en esta época los de la manufactura) hallan compradores entre los asalariados de la industria y de las grandes haciendas (y entre los mismos apicultores). Su campo reducido ya no basta para sustentarlos, su cultivo se ha convertido para ellos en una ocupación secundaria; retrocede la industria doméstica para el consumo personal, dando lugar a una industria doméstica que produce mercancías para los capitalistas: una de las formas más escandalosas y provechosas de la explotación capitalista.

Hemos visto cómo fueron creados el proletariado y el exceso artificial de población, que permitieron el desarrollo del sistema de producción capitalista, el que, a su vez, reproduce en escala creciente el proletariado y el exceso relativo de población.

¿Pero cuál fue el origen de aquellas riquezas reunidas en manos de unos pocos y que fueron ulterior premisa del sistema de producción capitalista?

La Edad Media había heredado de la antigüedad dos especies de capital, el capital usurario y el capital comercial. Después de las Cruzadas tomó enorme incremento el comercio con Oriente y así se desarrolló el capital comercial que pronto se centralizó en pocas manos (recordaremos aquí solamente los Fugger de Augsburgo, los Rothschilds alemanes de los siglos XV y XVI).

La usura y el comercio, sin embargo, no fueron las únicas fuentes de donde procedieron las grandes sumas de dinero que a partir del siglo XV debían transformarse en escala creciente en capital industrial. Marx ha enumerado en *El Capital* estas otras fuentes. Remitimos, en cuanto a los detalles, a esta exposición que representa una digna conclusión de brillante estudio histórico sobre “la acumulación primitiva”. Aquí sólo reproduciremos el breve resumen de los distintos métodos de esta acumulación con las expresivas palabras de Marx.

“El descubrimiento de los países de América, ricos en oro y plata; el exterminio, el esclavizamiento y el enterramiento de la población nativa en las minas; el principio de la conquista y del saqueo de la India Oriental; la transformación de África en un cercado para la caza comercial de los pieles negras, señalan la aurora de la era capitalista. Esos idílicos procesos son factores culminantes de la acumulación primitiva. Viene enseguida la guerra comercial de las naciones europeas, cuyo teatro es la tierra entera. Se inaugura con la insurrección de los Países Bajos contra España, adquiere proporciones gigantescas en la guerra antijacobina de Inglaterra, se prolonga aún en las guerras del opio contra China, etc.

Los diversos elementos de la acumulación primitiva distribúyense, en serie más o menos cronológica, sobre todo en España, Portugal, Holanda, Francia e Inglaterra. A fines del siglo XVII Inglaterra los combina sistemáticamente en el sistema colonial, el

sistema de las deudas de estado, el sistema moderno de impuestos y de proteccionismo. Esos métodos se basan en parte, por ejemplo, el sistema colonial, sobre la violencia más brutal. Pero todos utilizaban el poder del estado, la fuerza concentrada y organizada de la sociedad, para apurar artificialmente el proceso de transformación del modo feudal de producción en el capitalista y abreviar la transición. La fuerza es la partera de toda vieja sociedad embarazada de otra nueva. También ella es una potencia económica.” (I, 588-589)

La penúltima frase del pasaje reproducido ha sido frecuentemente citada, pero en general fuera de la exposición total. Quien la considere en relación a lo anteriormente expuesto comprenderá cómo debe ser interpretada. Entre las fuerzas que han actuado como parteras del sistema de producción capitalista figura también “el poder del estado, la fuerza concentrada y organizada de la sociedad,”; sin duda no el poder del “estado en sí”, que reina en las nubes por encima de todos los antagonismos de clase, sino el poder del estado como instrumento de una dase que aspira a imponerse.

La progresiva conversión de la población, sobre todo de la campesina, al proletariado, y la formación por un lado del mercado interior, y por el otro la acumulación y concentración de grandes riquezas, y la creación al mismo tiempo del mercado exterior, especialmente por efecto de las guerras comerciales y de la política colonial, fueron circunstancias que a partir del siglo XV coincidieron en la Europa occidental y transformaron progresivamente toda la producción en producción mercantil y la producción mercantil simple en capitalista. Las dispersas pequeñas empresas de los labradores y artesanos fueron lentamente desplazadas y aniquiladas, para dar lugar a las grandes empresas capitalistas.

Capítulo Séptimo. Solución al sistema de producción capitalista

Hemos llegado al final del estudio del proceso de producción capitalista, que hemos tratado de exponer guiados por Marx.

Hemos visto que el *modo de producción primitivo* descansa en el trabajo socialmente organizado de acuerdo a un plan y presupone que los medios de producción y los productos sean de *propiedad social*. Sin duda los productos son distribuidos, convirtiéndose así en propiedad privada, pero sólo como objetos de uso individuales. Como resultado directo del trabajo social los productos pertenecen, en primer término, a la sociedad.

Este modo de producción es sustituido por la *producción mercantil simple* de trabajadores privados independientes, cada uno de los cuales trabaja por cuenta propia y produce productos con medios de producción propios, que naturalmente son también de su exclusiva propiedad privada.

La producción mercantil simple desarrolla a su vez la *producción mercantil capitalista*; en lugar de los diversos trabajadores independientes surgen grandes empresas concentradas independientes, que producen mercancías, aunque cada una de ellas organizada interiormente según un plan de producción social. Dado que las grandes empresas capitalistas actúan como productores de mercancías, el cambio de dichas mercancías y, en consecuencia, la propiedad privada de los medios de producción y de los productos, se conservan igual que en la producción simple.

Pero con esto la propiedad privada se transforma en su contrario.

En la producción mercantil simple la propiedad privada era consecuencia y resultado del trabajo. El trabajador era propietario de sus medios de producción y de sus productos. La producción capitalista separa al trabajo de la propiedad. El trabajador deja de ser propietario de su producto. Al contrario, los medios de producción y los productos pertenecen ahora al que no trabaja. La transformación de la producción en producción social capitalista lleva en sí la transformación de los no trabajadores en dueños de todas las riquezas, y de los trabajadores en hombres privados de bienes.

Con esto todavía no queda agotada la contradicción entre el modo de producción y el modo de apropiación dominantes.

Hemos visto cuán sencilla y transparente era la forma de producción en el comunismo primitivo; cómo la sociedad la dirigía según su voluntad y de acuerdo a sus necesidades.

En el sistema de producción mercantil las condiciones sociales de la producción se convierten en un poder que escapa al control de los productores individuales. Los productores se convierten en esclavos de la forma de producción y su posición es tanto más lamentable cuanto que los nuevos amos no le prescriben sus tareas, ni le comunican sus necesidades, sino que dejan a su merced el adivinarlas. La producción se halla sujeta a leyes independientes de los productores, las que, a menudo, actúan contra su voluntad como leyes naturales; leyes que se imponen por la repetición periódica de condiciones anormales, como caída y alza de los precios etc. Bajo la producción mercantil simple estas anomalías, en la medida en que proceden de causas sociales, son insignificantes y circunscriptas a un campo limitado, en relación al grado inferior de la productividad de las pequeñas empresas aisladas de los diversos trabajadores. Luego la productividad del trabajo, recibe un enorme incremento en el modo de producción capitalista, que desarrolla y acrecienta en sumo grado todas aquellas fuerzas de producción propias de todo trabajo social organizado de acuerdo a un plan y que tome a su servicio las fuerzas de la naturaleza subyugadas por la ciencia. La consecuencia es la repetición periódica de condiciones anormales, por medio de las cuales se imponen las leyes de la producción mercantil y que antes eran seguidas sólo de molestias pasajeras y locales, que podían soportarse fácilmente y a menudo también evitarse mientras ahora asumen el aspecto de catástrofes periódicas, que duran largos años, afectan países y continentes enteros, causando espantosos estragos; catástrofes periódicas que crecen en extensión y en intensidad a medida que progresa el sistema de producción capitalista y que actualmente parecen terminar en una crisis crónica.

Hay más: en el comunismo primitivo, donde el producto del trabajo social pertenece a la sociedad y donde ésta lo reparte entre los distintos miembros de acuerdo a las necesidades sociales, la parte de cada uno aumenta con el crecimiento de la productividad del trabajo.

En el dominio de la producción mercantil aumenta con la productividad del trabajo la cantidad total de valores de uso que corresponden a una determinada magnitud de valor. En la producción mercantil simple el producto de su trabajo pertenece, en general, al propio trabajador. Este puede consumirlo personalmente, todo o en parte: en este caso es evidente que la cantidad de los objetos de uso a su disposición crece en la medida en que aumenta el rendimiento de su trabajo. Pero también puede cambiar todo o en parte el producto de su trabajo; así en la producción mercantil simple sólo una pequeña parte del producto se convierte en mercancía.

La cantidad de valores de uso que recibirá a cambio del producto de un determinado trabajo será tanto mayor, cuanto mayor sea, en general, la productividad del trabajo. También en este caso el aumento del rendimiento del trabajo resulta completamente favorable al trabajador.

Bajo la producción mercantil capitalista la fuerza de trabajo misma es una mercancía cuyo valor, como el de toda mercancía, baja proporcionalmente al aumento de la productividad del trabajo. Cuanto mayor, pues, es la productividad del trabajo, tanto menor es la participación relativa en sus beneficios que el obrero recibe, expresado en el precio de la fuerza de trabajo. Cuanto más se expande el sistema de producción capitalista tanto mayor es el número de los asalariados dentro de la masa de la población, y mayor, por ende, su exclusión de los frutos de la multiplicada productividad de su trabajo.

Todos estos antagonismos engendran necesariamente conflictos entre la clase capitalista y los trabajadores, conflictos que despiertan en estos últimos una conciencia de clase que impulsa a la actividad política y crea partidos obreros en todos los países capitalistas. Pero las circunstancias que acabamos de mencionar producen los sufrimientos más variados, que no se limitan sólo a la clase obrera, y que hacen aparecer insoportable el actual estado de cosas a círculos siempre más extensos de la población fuera de la clase asalariada.

Así, el problema fundamental lo constituye la aspiración a solucionar la contradicción inherente al sistema de producción capitalista: la contradicción entre el carácter social del trabajo y la forma heredada de apropiación de los medios de producción y de los productos.

Para ello hay dos caminos posibles; ambos tienden a crear la armonía entre el sistema de producción y el de apropiación. Uno pregona la eliminación del carácter social del trabajo y el retorno a la producción mercantil simple, la sustitución de las grandes empresas por el artesanado y la pequeña agricultura. El otro no aspira a adaptar la producción al sistema de apropiación, sino éste a aquél, y conduce a la propiedad social de los medios de producción y de los productos.

Hay quienes pretenden hoy día encauzar el desarrollo de la producción por el primer camino; parten del erróneo concepto de que los sistemas de producción pueden ser forjados arbitrariamente por prescripciones jurídicas.

La economía vulgar burguesa, abogada del capital, condena estos ensayos allí donde no han desaparecido totalmente.

Sin embargo ellos también se aventuran en un juego similar. Para que el sistema de producción y el sistema de apropiación dominantes armonicen, prescinden en sus exposiciones económicas de las cualidades características y esenciales del moderno sistema de producción, presentándolo como si no se diferenciara de la producción mercantil simple, léanse los escritos populares de los economistas vulgares; en éstos las mercancías se cambian aún hoy como entre los salvajes, los proletarios son cazadores y pescadores que disponen libremente de los bosques, y del mar; arcos y flechas, botes y redes forman el capital²⁹.

²⁹ Las ilusiones que estos señores tratan de despertar encuentran su negación en las *colonias*, es decir, en territorios con un suelo virgen colonizados por inmigrantes. Aquí encontramos absoluta libertad para contratar trabajo; la propiedad del trabajador sobre su producto, es decir el resultado de su trabajo, es del trabajador; encontramos ahí, en general las condiciones que nuestros economistas presentan como propias del modo de producción capitalista; ¡pero, cosa extraña, en estas condiciones el capital deja de ser capital! En estas colonias existen todavía tierras libres en abundancia y el acceso a ellas es permitido a todos. Por regla general, todo trabajador puede producir por cuenta propia; no está obligado a vender su fuerza de trabajo. En consecuencia, cada uno prefiere trabajar para sí, más bien que para otros. Así el dinero, los medios de subsistencia, las máquinas y otros medios de producción ya no son capital. No producen plusvalía.

Los mismos economistas que en los países capitalistas señalan con tanto énfasis la santidad de la propiedad y de la libertad de contrato de trabajo en las colonias libres, para que el capital pueda prosperar en ellas, reclaman la exclusión de los trabajadores de la propiedad de las tierras y el fomento de su inmigración por vía legal o a costa de los trabajadores llegados anteriormente; en otras palabras, exigen la

A esta especie de economistas Marx los ha refutado definitivamente en *El Capital*.

Pero su obra ha hecho mucho más que desenmascarar en toda su trivialidad y falsía la economía vulgar.

Se acusa a Marx de ser un espíritu negativo; un crítico destructor que no ha creado nada positivo.

Ya el presente resumen de la exposición del proceso de producción del capital, que nos dio Marx, nos demuestra que ha creado un nuevo sistema económico e histórico. La crítica de sus predecesores forma sólo la fundamentación del mismo.

No puede superarse lo antiguo sin haber conquistado un punto de vista más elevado, no se puede criticar sin haber adquirido un saber superior; no se puede echar abajo un sistema científico sin haber erigido otro más grandioso y más amplio.

Marx fue el primero en revelar el carácter fetichista de la mercancía. Que comprendió que el capital no es un objeto, sino una *relación social* establecida por medio de las cosas y lo reconoció como una *categoría histórica*. Fue el primero en investigar las leyes del movimiento y del desarrollo del capital. Fue el primero en deducir los fines del actual movimiento social como consecuencias naturales y necesarias de la evolución histórica anterior, en lugar de construirlas arbitrariamente como exigencias de una “eterna justicia”.

Desde el punto de vista al que nos eleva Marx, se comprende que todas las tentativas de la economía vulgar de falsificar las actuales condiciones equiparándolas a las simples condiciones patriarcales son tan vanas como las de transformarlas nuevamente en tales.

Señala también el único camino por el que puede continuar el progreso de la sociedad: la adaptación de la forma de apropiación al modo de producción: los medios de producción en poder de la sociedad; la transformación completa e incondicional de la producción individual en social, sólo realizada a medias por el capital. Con ello empieza también una nueva era de la historia de la humanidad.

La anárquica producción mercantil es reemplazada por la organización consciente y planeada de la producción social. Acaba la dominación del producto sobre el productor. El hombre, siempre dueño de las fuerzas naturales, se convierte en dueño también de la evolución social.

“Entonces los hombres construirán su propia historia con plena conciencia [dice Engels], entonces las causas sociales que ellos ponen en movimiento brindarán predominantemente y en medida siempre creciente los resultados deseados por ellos. *Es el salto de la humanidad desde el reino de la necesidad al de la libertad.*”

separación violenta del trabajador de sus medios de producción y de subsistencia y la creación artificial de una población obrera excesiva, que en realidad no vende libremente su fuerza de trabajo, sino que se ve obligado a hacerlo. Y cuando hallan una clase de trabajadores dóciles (especialmente de alguna raza atrasada) a la que puede someterse, proclaman el trabajo forzado sin disimulo, la verdadera esclavitud. “El mismo interés que en la madre patria induce al sicofante del capital, el economista, a dar al revés la explicación teórica del modo capitalista de producción, lo impulsa en este caso en las colonias *to make a clean breast of it* y a proclamar en alta voz el contraste de los dos modos de producción”. (I, 599).

Series de



- Alarma. Boletín de Fomento Obrero Revolucionario. Primera Serie (1958-1962) y números de Segunda y Tercera Serie (1962-1986)
- Amigo del Pueblo, selección de artículos del portavoz de Los Amigos de Durruti
- Armand, Inessa
- Balance, cuadernos de historia del movimiento obrero internacional y de la guerra de España
- Balius, Jaime (Los Amigos de Durruti)
- Bleibtreu, Marcel
- Broué, Pierre. Bibliografía en red
- Comunas de París y Lyon
- Ediciones Espartaco Internacional
- Frencia, Cintia y Gaido, Daniel
- Guillamón, Agustín. Selección de obras, textos y artículos.
- Heijenoort, J. Van
- Just, Stéphane. Escritos
- Kautsky, Karl
- Munis, G. Obras Completas y otros textos
- Murphy, Kevin
- Parvus (Alejandro Helphand)
- Plejánov, G. V. , obras
- Rakovsky, Khristian (Rako)
- Rühle, Otto
- Textos de apoyo
- Varela, Raquel, et al. - El control obrero en la Revolución Portuguesa 1974-75

Series de nuestro sello hermano

Edicions internacionals Sedov



- *Años 30-40: Materiales de la construcción de la IV Internacional*
 - *Documentos históricos recuperados por el Grupo Germinal*
- *La Constitución de la Revolución Rusa y sus complementos jurídicos, 1917-1918*
 - *La lucha política contra el revisionismo lambertista*
 - *Lenin: dos textos inéditos*
 - *León Sedov: escritos*
 - *Los cuatro primeros congresos de la Internacional Comunista*
 - *Obres escollides de Lenin en català*
 - *Obres escollides de Rosa Luxemburg en català*
 - *Rosa Luxemburg en castellano*
 - *Trotsky inédito en Internet y castellano*
- *Años 30 : Materiales de la Oposición Comunista de España, de la Izquierda Comunista Española y de la Sección B-L de España*