Obra reproducida sin responsabilidad editorial

EL CAPITAL
TOMO III

Karl Marx

Advertencia de Luarna Ediciones

Este es un libro de dominio público en tanto que los derechos de autor, según la legislación española han caducado.

Luarna lo presenta aquí como un obsequio a sus clientes, dejando claro que:

La edición no está supervisada por nuestro departamento editorial, de forma que no nos responsabilizamos de la fidelidad del contenido del mismo.

1) Luarna sólo ha adaptado la obra para que pueda ser fácilmente visible en los habituales readers de seis pulgadas.

2) A todos los efectos no debe considerarse como un libro editado por Luarna.

www.luarna.com

PREFACIO

Por fin logro dar al público el libro III de la obra maestra de Marx, el remate de la parte teórica. Al editar el libro II, en 1885, estaba persuadido de que la edición del III sólo presentaría algunas dificultades técnicas, con excepción de determinados capítulos muy importantes. Así ha sido, en efecto; pero entonces no podía formarme una idea de las dificultades que habían de plantearme precisamente estos capítulos, los más importantes de todos, ni de otros obstáculos surgidos posteriormente y que contribuyeron también a retrasar la aparición del libro.

En primer lugar, lo que más vino a entorpecer mi labor fue una afección bastante larga de la vista, que redujo a un mínimum durante años enteros mi jornada de trabajo y que aún hoy me impide, como no sea en casos excepcionales, coger la pluma para escribir con luz artificial. Venían a sumarse a éstos otros

trabajos indeclinables: reediciones y traducciones de anteriores trabajos de Marx y míos, con la consiguiente labor de revisión, prólogos, adiciones, no pocas veces imposibles sin nuevos estudios, etc. Sobre todo, la edición inglesa del libro I, de cuyo texto soy yo responsable en segunda instancia y que, por tanto, me ha tomado mucho tiempo. Quien siga un poco de cerca el enorme incremento de la literatura socialista internacional durante los diez años últimos y sobre todo el aumento del número de traducciones de las anteriores obras de Marx y mías comprenderá la razón que me asiste al alegrarme de que sea tan limitado el número de idiomas en que mí intervención puede ser útil a los traductores y en que, por tanto, tengo el deber de no rehusar mí ayuda para la revisión de sus trabajos.

Por otra parte, el incremento de la literatura no era sino un síntoma del correspondiente desarrollo del propio movimiento obrero internacional. Y éste me imponía también nue-

vos deberes. Desde los primeros días de nuestra actuación pública había recaído sobre Marx y sobre mí una buena parte del trabajo de relacionar los movimientos nacionales de los socialistas y obreros en los distintos países; este trabajo crecía a medida que iba fortaleciéndose el movimiento en su conjunto. También en este aspecto llevaba Marx la carga principal del trabajo; pero, al morir él, esta labor, cada vez más intensa, vino a pesar sobre mí. Entretanto, se ha convertido en norma, y tiende, afortunadamente, a convertirse cada vez más, el régimen de trato directo entre los distintos partidos obreros nacionales; a pesar de ello, mi intervención personal en estos asuntos se ve reclamada todavía con mayor frecuencia de lo que yo querría, en gracia a mis trabajos teóricos. Sin embargo, para quien como yo ha actuado durante más de cincuenta años en este movimiento, los trabajos relacionados con él constituyen un deber indeclinable, que reclama ser cumplido puntualmente. En nuestra agitada época, ocurre como

en el siglo XVI: en las materias relacionadas con los intereses públicos, sólo existen teóricos puros en el campo de la reacción, y eso es lo que explica que estos señores no sean tampoco verdaderos teóricos, sino simples apologistas de esta reacción.

El hecho de que yo viva en Londres hace que en el invierno estas relaciones de partido se mantengan casi siempre por carta y en el verano, por lo general, personalmente. Esto, y la necesidad de seguir la marcha del movimiento en un número cada vez mayor de países y en una cantidad cada vez más numerosa de órganos de prensa, explica la imposibilidad en que me hallo, de dedicarme a trabajos que no toleran ninguna interrupción fuera de los meses del invierno, principalmente los tres primeros del año. Cuando se tienen ya más de setenta años, las fibras cerebrales de Meynert en que se condensa la capacidad de asociación, trabajan con una lentitud fastidiosa ya no se vencen tan fácil y tan rápidamente como antes las in-

terrupciones en los trabajos teóricos difíciles. Por eso, cuando, por no haber podido terminar completamente el trabajo de un invierno, me veía obligado a reanudarlo al siguiente, era, en gran parte, como si lo emprendiese de nuevo, y esto fue lo que me ocurrió principalmente con la sección quinta, la más difícil.

Como el lector podrá ver por los datos que doy a continuación, el trabajo de redacción del libro III ha diferido esencialmente del requerido por el II. Para este libro se contaba con un primer proyecto, que además estaba muy incompleto. Por regla general, los comienzos de cada capítulo estaban redactados con bastante cuidado y en la mayoría de los casos trabajados desde el punto de vista del estilo. Pero, conforme se avanzaba en la lectura, más esquematizada y llena de lagunas aparecía la redacción, más digresiones contenía sobre puntos secundarios surgidos en el curso de la investigación para darle ulteriormente su ordenación definitiva, más largos y embrollados se

presentaban los períodos, en los que se expresaban pensamientos escritos *in statu nascendi.* (1) En varios sitios, la escritura y la redacción denotan con harta claridad la manifestación y los progresos graduales de una de aquellas enfermedades debidas al exceso de trabajo que iban entorpeciendo poco a poco la labor creadora de Marx y que, por último, le incapacitaban por completo para trabajar durante temporadas enteras. Nada tenía de extraño. Entre los años de 1863 y 1867, Marx: no sólo había preparado el proyecto de los libros II y III de su obra y terminado el I para la imprenta, sino que, además, había desarrollado la labor gigantesca relacionada con la fundación y el desarrollo de la Asociación Internacional de Trabajadores. Y ya en 1864 y 1865 se presentaron los primeros síntomas de aquellos trastornos de su salud a los que se debe que Marx no pudiese dar, personalmente, los últimos toques a los libros II y III de *El Capital*

Mi trabajo comenzó dictando todo el manuscrito a base del original, que hasta para mí resultaba no pocas veces bastante difícil descifrar, para obtener una copia legible, lo que requirió un tiempo considerable. Comenzó entonces el verdadero trabajo de redacción. Mi labor se ha limitado a lo estrictamente indispensable; he procurado conservar todo lo posible el carácter del primer proyecto siempre que la claridad lo consentía, sin tachar tampoco las distintas repeticiones siempre que aclaren el tema, como suele hacer Marx, en otro aspecto o con otra formulación. Allí donde mis correcciones o adiciones traspasan los límites de la simple labor de redacción, o donde no he tenido más remedio que asimilarme el material de hechos suministrado por Marx, aunque procurando atenerme lo más posible a su espíritu en las conclusiones a que llego, pongo todo el pasaje entre paréntesis cuadrados* y lo señalo con mis iniciales, para distinguirlo. En las notas de pie de página puestas por mí faltan a veces los

paréntesis cuadrados, pero es mía la responsabilidad de todas aquellas notas al pie, en las cuales figuran las iniciales de mi nombre.

Como suele ocurrir y es lógico que ocurra en un primer proyecto, aparecen en el manuscrito numerosas referencias a puntos, que más adelante se habrán de desarrollar, sin que la promesa así formulada aparezca cumplida siempre. He creído necesario respetar en todo caso estas referencias, puesto que expresan los propósitos del autor con vistas a una elaboración futura.

Pasemos ahora al detalle.

El manuscrito principal sólo podía utilizarse con grandes restricciones, en lo tocante a la primera sección. Comienza con los cálculos matemáticos de la relación entre la cuota de plusvalía y la cuota de ganancia (que forman el capítulo III del libro); en cambio, el tema que constituye nuestro capítulo I aparece tratado en el manuscrito más tarde y de un modo ocasional. Vinieron a ayudarnos en este punto dos

esbozos de revisión, de unas ocho páginas en tamaño folio cada una, que tampoco en ellos se contiene una redacción muy coherente. Han sido tomadas por mí como base para lo que aquí aparece como capítulo I. El II se basa en el manuscrito principal. Para el III nos encontramos con toda una serie de trabajos matemáticos completos y también con todo un cuaderno, casi completo, procedente de la época del setenta, en que se estudia en forma de ecuaciones la relación entre la cuota de plusvalía y la cuota de ganancia. Mi amigo Samuel Moore, a quien se debe también la mayor parte de la traducción inglesa del libro I, se prestó, preparar para mí este cuaderno, tarea para la que se hallaba mucho mejor preparado que yo, como antiguo matemático de la Universidad de Cambridge. A base de su resumen y teniendo en cuenta a veces el manuscrito principal, se redactó el capítulo III. Para el capítulo IV no se contaba más que con el título. Como el punto tratado en él: “Los efectos de la rotación sobre la cuota de ganan-

cia, tiene una importancia decisiva, lo redacté yo por mi cuenta, razón por la cual todo este capítulo figura en el texto entre paréntesis cuadrados. Al redactar este capítulo resultó que la fórmula que se da en el capítulo III para la cuota de ganancia necesitaba ser sometida a una modificación para regir con carácter general. A partir del capítulo V, el resto de la sección tiene como única fuente el manuscrito principal, aunque también en este punto han sido necesarias muchas transposiciones y adiciones.

Para las tres secciones siguientes pude atenerme casi exclusivamente, salvo lo referente al estilo, al manuscrito original. Algunos pasajes, relacionados en su mayoría con los efectos de la rotación, hubieron de ser revisados en consonancia con el capítulo IV interpolado por mí; estos pasajes aparecen también entre paréntesis cuadrados y con mis iniciales.

La mayor dificultad proviene de la sección quinta, que trata el problema más complicado de todo el libro. Y fue precisamente al

llegar a la exposición de este punto cuando Marx se vio asaltado por uno de aquellos accesos de la grave enfermedad de que hemos hablado más arriba. No teníamos delante, pues, en esta parte de la obra, un proyecto terminado, ni siquiera un esquema cuyos rasgos generales pudieran irse completando, sino simplemente un conato de elaboración del problema, que en más de una ocasión acaba en un montón desordenado de notas, observaciones y documentaci6n en forma de extractos. Al principio intenté completar esta sección, como en cierto modo había logrado hacer con la primera, por el método de llenar las lagunas y de desarrollar los fragmentos simplemente esbozados, con el fin de obtener sobre poco más o menos todo lo que el autor se había propuesto ofrecer en ella. Tres veces por lo menos lo intenté, habiendo fracasado en todas ellas, y el tiempo que esto me hizo perder fue una de las causas principales del retraso con que sale esta parte de la obra. Por último, me convencí de que por este

camino no conseguiría nada. Habría tenido que recorrer la masa verdaderamente enorme de literatura publicada sobre este tema, y al final habría resultado algo que no sería la obra de Marx. No me quedó otro remedio que destruir en cierto modo lo hecho y limitarme a ordenar del mejor modo posible las notas existentes y completarlas con las adiciones más indispensables. Así pude terminar en la primavera de 1893 el trabajo principal para esta sección.

De los capítulos que forman esta sección, los numerados XXI a XXIV aparecían elaborados en lo fundamental. Los capítulos XXV y XXVI exigían una selección de los datos documentales y la incorporación de materiales que figuraban en otros pasajes. Los capítulos XXVII y XXIX podían reproducirse casi íntegramente con arreglo al manuscrito, mientras que el capítulo XXVIII, por el contrario, requería ser reagrupado de otro modo en ciertos pasajes. Pero la verdadera dificultad comenzaba a partir del capítulo XXX. Desde aquí, se trataba

ya de ordenar debidamente no sólo el material de los datos documentales, sino también el razonamiento, interrumpido a cada paso por frases intercaladas, por digresiones, etc., para reanudarse, a veces de pasada, en otro sitio. Así pudo formarse el capítulo XXX, mediante transposiciones y eliminaciones de pasajes para los que se encontró cabida en otras partes. El capítulo XXXI aparecía redactado ya de un modo más coherente. Pero luego en el manuscrito venía una larga sección titulada "La confusión", formada por toda una serie de extractos de los informes parlamentarios sobre la crisis de 1848 y 1857, en que se recogen y a veces se glosan brevemente y con rasgos humorísticos las declaraciones de veintitrés hombres de negocios y economistas sobre el dinero y el capital, el reflujo del oro, el exceso de especulación, etcétera. En ellas se expresan, ya a través de las preguntas o a través de las respuestas, sobre poco más o menos todas las ideas admitidas en la época acerca de las relaciones entre el dinero

y el capital, y la "confusión" que aquí se revela sobre lo que en el mercado monetario se consideraba como dinero y capital era lo que Marx pretendía exponer crítica y satíricamente. Después de muchos intentos, hube de convencerme de que no era posible elaborar este capítulo; el material, principalmente el glosado por Marx, ha sido utilizado siempre que se ha encontrado lugar adecuado.

Siguen en un orden bastante completo, los materiales incluidos por mí en el capítulo XXXII, e inmediatamente un nuevo cúmulo de extractos de informes parlamentarios sobre todos los posibles temas tratados en esta sección, mezclados con observaciones más o menos largas del autor. Hacía el final, los extractos y las glosas van concentrándose cada vez más en la dinámica de los metales preciosos y del curso del cambio, para terminar de nuevo con toda una serie de temas adicionales. En cambio, los "Elementos precapitalistas" (capítulo XXXVI) aparecían perfectamente elaborados.

A base de todos estos materiales, comenzando por “La confusión” y en la medida en que no habían sido utilizados en otros pasajes, he reunido los capítulos XXXIII a XXXV. Para ello he tenido necesidad, naturalmente, de poner importantes interpolaciones para enlazar las ideas. Cuando estas adiciones no tienen un carácter puramente formal, aparecen expresamente señaladas como mías. De este modo conseguí, por fin, incluir en el texto *todas* las manifestaciones del autor que se referían de un modo o de otro al problema estudiado; sólo dejé a un lado una pequeña parte de los extractos que, o bien se limitaban a repetir cosas ya expuestas en otros sitios, o se referían a puntos sobre los que no se trataba de cerca en el manuscrito.

La sección sobre la renta del suelo aparecía elaborada de un modo mucho más completo, aunque no ordenada ni mucho menos, como lo revela ya el hecho de que Marx, en el capítulo XLIII (que es, en el manuscrito, el

último fragmento de la sección sobre la renta del suelo), considere necesario recapitular brevemente el plan de toda la sección. Cosa tanto más deseable para la labor del editor cuanto que el manuscrito comienza con el capítulo XXXVII al que siguen los capítulos XLV-XLVII, y sólo luego vienen los capítulos XXXVIII-XLIV. Lo que más me dio que hacer fueron los cuadros ilustrativos de la renta diferencial II y el descubrir que en el capítulo XLIII no se había investigado para nada el tercer caso, aquí tratado, de esta renta diferencial.

Marx había emprendido en la década del setenta, estudios especiales completamente nuevos para esta sección de la renta del suelo. Se había pasado varios años estudiando y extractando en su lengua original los datos estadísticos indispensables sobre la "reforma" de 1861 en Rusia y otras publicaciones sobre la propiedad territorial que le fueron suministradas del modo más completo deseable por algunos amigos rusos y que se proponía poner a

contribución al elaborar de nuevo esta sección. Dada la variedad de formas que presentan en Rusia tanto la propiedad de la tierra como la explotación del productor agrícola, Rusia habría de desempeñar en la sección sobre la renta del suelo el mismo papel que, en el libro I, jugó Inglaterra en el trabajo asalariado industrial. Desgraciadamente, no le fue dado llevar este plan a ejecución.

Finalmente, la sección séptima aparecía redactada en su integridad, pero sólo en forma de primer proyecto, cuyos períodos interminables era necesario desdoblar para poder darla a la imprenta. Del último capítulo sólo existe la primera parte. Marx había proyectado exponer aquí las tres grandes clases de la sociedad capitalista desarrollada: terratenientes, capitalistas y asalariados correspondientes a las tres grandes formas de renta –renta del suelo, ganancia y salario–; la lucha de clases inseparable de su existencia, como el resultado efectivo del período capitalista. Marx solía reservar es-

tas síntesis finales para la última redacción, poco antes de entregar sus obras a la imprenta y siempre los más nuevos resultados históricos le suministraban, con una regularidad estricta y con la actualidad deseada, los argumentos para sus razonamientos teóricos.

Las citas y pasajes probatorios son aquí, como lo eran ya en el libro II, mucho menos abundantes que en el I. Las citas del libro I se refieren siempre a las páginas de la 2° y 3°, edición. Cuando el manuscrito se remite a las manifestaciones teóricas de economistas anteriores, se limita casi siempre a indicar el nombre del autor reservando citar el pasaje correspondiente para la redacción final. Yo he dejado, naturalmente, la cosa así. Entre los informes parlamentarios, sólo han sido utilizados cuatro, pero éstos bastante copiosamente. Son los siguientes:

1. *Reports from Committees* (de la Cámara de los Comunes), t.VIII, *Commercial*

Distress, t I, parte I, 1847-48. *Minutes of Evidence* Cit. así: *Commercial Distress* 1847-48.

2. *Secret Committee of the House of Lords on Commercial Distress* 1847. *Report printed* 1848. *Evidence printed* 1857. Cit. así: *Commercial Distress* 1848–57.

3. Report: *Bank Acts,* 1857. Idem 1858. Informes del Comité de la Cámara de los Comunes sobre los efectos de las Leyes Bancarias de 1844 y 1845. Con declaraciones de testigos. Cit. así: *Bank Acts* (a veces también *Bank Committee)* 1857 o 1858.

El libro IV –la historia de la teoría de la plusvalía– será abordado por mí tan pronto como me sea materialmente posible.

*

En el prólogo al libro II de *El Capital* hube de entenderme con ciertos señores que habían armado un gran griterío porque creían haber descubierto "en Rodbertus la fuente secreta de Marx y un predecesor suyo muy superior a él". Les brindé allí la posibilidad de de-

mostrar “lo que podía dar de sí la economía rodbertiana”, invitándoles a probar “cómo, no ya sin infringir la ley del valor, sino, por el contrarío, a base de ella, puede y debe formarse una cuota media de ganancia”. Ninguno de aquellos señores que entonces, por razones subjetivas u objetivas y generalmente por causas cualquier cosa menos científicas, ponían por las nubes al buen Rodbertus como un astro económico de primera magnitud, se ha dignado contestar la pregunta que les formulábamos. En cambio, ha habido otros que han considerado que valía la pena ocuparse de este problema.

En su crítica del tomo II (publicada en *Conrads Jahrbücher,* XI, 5, 1885, pp. 452-65), el profesor W. Lexis recoge la pregunta, aunque sin querer darle una respuesta directa. Dice: “La solución de aquella contradicción [entre la ley ricardiano–marxista del valor y la cuota media de ganancia igual] es imposible sí se toman *aisladamente* las distintas clases de mercancías y se sostiene que su valor es igual a su

valor de cambio y éste igual o proporcional a su precio". Sólo es posible, según él, sí se "renuncia para las distintas clases concretas de mercancías a medir el valor por el trabajo y sólo se enfoca la producción de mercancías *en conjunto* y su distribución entre las clases globales de los capitalistas y los obreros... La clase obrera sólo obtiene una parte del producto global..., la otra parte, correspondiente a la clase capitalista, constituye en sentido marxista el producto sobrante y también, por tanto..., la plusvalía. Ahora bien, los miembros de la clase capitalista se distribuyen entre sí esta plusvalía global no con arreglo al número de obreros que para ellos trabajan, sino en proporción a la magnitud del capital invertido por ellos, incluyéndose también como valor–capital el de la tierra". Los valores ideales marxistas, determinados por las unidades de trabajo que se contienen en las mercancías, no corresponden a los precios, pero "pueden considerarse como el punto de partida de una transposición que conduce a los precios

reales. Estos se determinan por el hecho de que capitales iguales exigen ganancias iguales". Esto hará que algunos capitalistas obtengan por sus mercancías precios más altos que sus valores ideales, mientras que otros obtienen precios más bajos. "Pero como las mermas y los recargos de la plusvalía se compensan recíprocamente en el seno de la clase capitalista, el volumen global de la plusvalía será el mismo que si todos los precios fuesen proporcionales a los valores ideales de las mercancías."

Como se ve, aquí no se resuelve ni de lejos el problema, pero si se *plantea* en conjunto de un modo exacto, aunque un tanto desmadejado y achatado. Es, en realidad, más de lo que podíamos esperar de alguien que, como el autor, se presenta con cierto orgullo como un "economista vulgar"; es incluso sorprendente, si lo comparamos con los frutos de otros economistas vulgares que más adelante examinaremos. Es cierto que la economía vulgar sustentada por este autor es algo especial.

Nos dice que si bien la ganancia del capital *puede* derivarse por el método de Marx, nada obliga a abrazar esta concepción. Por el contrario. La economía vulgar ofrece una explicación que es, por lo menos, más plausible: "los vendedores capitalistas, el productor de materias primas, el fabricante, el comerciante al por mayor, el pequeño comerciante, obtienen ganancias en sus negocios vendiendo más caro de lo que compran, es decir, recargando en un cierto tanto por ciento el precio propio de costo de sus mercancías. El obrero es el único que no puede imponer este recargo de valor, pues su desfavorable situación le obliga a vender su trabajo al capitalista por el precio que le cuesta a él mismo, o sea, por el sustento necesario... Pero estos recargos de precio se mantienen íntegramente frente a los obreros asalariados como compradores y determinan la transferencia de una parte del valor de la producción total a la clase capitalista".

Ahora bien, no hace falta un gran esfuerzo mental para darse cuenta de que esta explicación de la ganancia capitalista dada por los "economistas vulgares", conduce prácticamente a los mismos resultados que la teoría marxista de la plusvalía: de que los obreros se encuentran según la concepción de Lexis exactamente en la misma "situación desfavorable" que según Marx; de que en ambos casos salen igualmente estafados, puesto que cualquiera que no sea obrero puede vender sus mercancías más caras de lo que valen y el obrero no, y de que sobre la base de esta teoría puede construirse un socialismo vulgar tan plausible, por lo menos, como el que aquí en Inglaterra se ha construido sobre la base de la teoría del valor de uso y de la utilidad–límite de Jevons–Menger. Y hasta llego a sospechar que si el señor George Bernard Shaw conociese esta teoría de la ganancia tendería ambas manos hacía ella, se despediría de Jevons y Karl Menger y re-

construiría sobre esta roca la iglesia fabiana del porvenir.

En realidad, esta teoría no es sino una transcripción de la de Marx. ¿De dónde salen los medios para costear todos los recargos de los precios? Del "producto global" de los obreros. Para lo cual la mercancía "trabajo" o fuerza de trabajo, como la llama Marx, se vende por menos de su precio. Pues si todas las mercancías tienen como característica común el venderse por más de su costo de producción y de ello se exceptúa únicamente el trabajo, el cual se vende por su precio de producción exclusivamente, ello quiere decir que se vende por menos del precio que constituye la norma en este mundo de la economía vulgar. La ganancia extraordinaria que esto procura al capitalista individual o a la clase capitalista en su conjunto consiste y sólo puede, en última instancia, producirse por el hecho de que el obrero, después de reproducir el sustituto del precio de su trabajo, tiene que crear además una

parte del producto por la que no se le paga, el producto sobrante, producto del trabajo no retribuido, la plusvalía. Lexis es un hombre extraordinariamente cauto en la elección de sus palabras. No dice nunca directamente que la concepción que acabamos de exponer sea la suya; suponiendo que lo sea, es claro como la luz del sol que no estamos ante uno de esos economistas vulgares del montón de los que él mismo dice que cada uno de ellos no es, a los ojos de Marx, "en el mejor de los casos, más que un seso hueco sin remedio", sino ante un marxista disfrazado de economista vulgar. ¿Se trata de un disfraz consciente o inconsciente? Es éste un problema psicológico que aquí no nos interesa. Quien quisiera ahondar en él tendría también que investigar, tal vez, por qué en un determinado momento un hombre tan capaz como indudablemente lo es Lexis pudo salir en defensa de una necedad como el bimetalismo.

El primero que realmente intentó resolver el problema fue el Dr. Conrad Schmidt, en su obra *La cuota media de ganancia, sobre la base de la ley marxista del valor* (Stuttgart, Dietz ed., 1889). Schmidt procura poner los detalles de la formación de los precios en el mercado en consonancia tanto con la ley del valor como con la cuota media de ganancia, El producto obtenido por el capitalista industrial le resarce, ante todo, del capital por él desembolsado, y en segundo lugar le entrega un producto sobrante por el que no ha pagado nada. Pero, para poder obtener este producto sobrante tiene que lanzar su capital a la producción, es decir, tiene que emplear una determinada cantidad de trabajo materializado que le permita apropiarse de este producto sobrante. Para el capitalista es, pues, el capital por él desembolsado la cantidad de trabajo materializado socialmente necesaria para procurarse el producto sobrante. Y lo mismo puede decirse de cualquier otro capitalista industrial. Ahora bien,

como con arreglo a la ley del valor, los productos se cambian entre sí en proporción al trabajo socialmente necesario para su producción, y como para el capitalista el trabajo necesario para la creación de su producto sobrante consiste precisamente en el trabajo pretérito acumulado en su capital, llegaremos a la conclusión de que los productos sobrantes se cambian en proporción a los capitales necesarios para su producción y no en proporción al trabajo *realmente* materializado en ellos. La parte correspondiente a cada unidad de capital será, por tanto, igual a la suma de todas las plusvalías producidas dividida entre la suma de los capitales invertidos para producirlas. Según esto, capitales iguales arrojarán en el mismo período de tiempo ganancias iguales, resultado que se obtendrá añadiendo el precio de costo así calculado del producto sobrante al precio de costo del producto pagado, para vender a este precio recargado ambos productos, el pagado y el no retribuido. De este modo queda establecida la

cuota medía de ganancia, sin perjuicio de que los precios medios de las distintas mercancías sean determinados, como entiende Schmidt, por la ley del valor.

Es una construcción extraordinariamente ingeniosa, cortada en un todo por el patrón hegeliano. Pero comparte con la mayoría de las construcciones hegelianas el destino de ser falsa. Entre el producto sobrante y el producto retribuido no existe ninguna diferencia: si la ley del valor ha de regir también *directamente para* los precios medios, ambos tienen que venderse con arreglo al trabajo socialmente necesario para su producción e invertido en ella. La ley del valor va dirigida desde el primer momento contra el criterio procedente del mundo de ideas capitalistas de que el trabajo pretérito acumulado en que consiste el capital no es simplemente una determinada suma de valor creado, sino que es también, como factor de la producción y de la creación de ganancia, creador de valor, fuente de más valor que el

que por sí encierra; la ley del valor sienta el hecho de que esta cualidad sólo corresponde al trabajo vivo. Es sabido que los capitalistas esperan obtener ganancias iguales en proporción al volumen de los capitales por ellos empleados y consideran, por tanto, su desembolso de capital como una especie de precio de costo de su ganancia. Pero Schmidt, al valerse de esta idea para poner por medio de ella en consonancia los precios calculados con arreglo a la cuota media de ganancia con la ley del valor, incorpora a esta ley, como factor determinante, una idea que se halla en total contradicción con ella.

Una de dos: o el trabajo acumulado constituye un factor creador de valor junto al trabajo vivo, en cuyo caso la ley del valor no rige, o no crea valor, y entonces la argumentación de Schmidt es incompatible con la ley del valor.

Schmidt se desvió del camino derecho cuando estaba ya muy cerca de la solución, por creerse obligado a encontrar una fórmula

matemática cualquiera que permitiese demostrar la consonancia existente entre el precio medio de cualquier mercancía suelta y la ley del valor. Pero el hecho de que al llegar aquí, ya muy cerca de la meta, se dejase llevar por derroteros falsos, no obsta para que el resto de su folleto acredite con cuánta inteligencia sabe llegar a conclusiones nuevas, partiendo de los dos primeros libros de *El Capital.* Le cabe el honor de haber descubierto por su cuenta la explicación acertada para resolver el problema, no resuelto hasta entonces, de la tendencia de la cuota de ganancia a descender, coincidiendo con la explicación que da Marx en la sección tercera de este libro que ahora ve la luz; y lo mismo por lo que se refiere a la derivación del beneficio comercial partiendo de la plusvalía industrial y a toda una serie de observaciones sobre el interés y la renta del suelo, con las que se adelanta a puntos de vista desarrollados por Marx en las secciones cuarta y quinta de este libro III.

En un trabajo posterior *(Neue Zeit*, 1892-93, núms. 3 y 4) intenta Schmidt llegar a la solución del problema por otro camino. Viene a sostener que es la concurrencia la que establece la cuota media de ganancia, al hacer que los capitales invertidos en ramas de producción que arrojan una ganancia inferior a la medía emigren a otras cuya ganancia supera a la normal. La idea de que la concurrencia es la gran niveladora de las ganancias, no es nueva. Lo que ahora intenta Schmidt demostrar es que esta nivelación de las ganancias es idéntica a la reducción del precio de venta de mercancías producidas en exceso al tipo de valor que la sociedad, con arreglo a la ley del valor, puede pagar por ellas. Pero tampoco este camino puede conducir a la meta. El porqué se desprende bastante bien de la exposición del propio Marx en este libro III.

Abordó el problema, después de Schmidt, P. Fireman (en *Conrads Jabrbücher,* Tercera Serie [1892], III, p. 793). No he de entrar

a examinar las observaciones de este autor sobre otros aspectos de la exposición de Marx. No ha sabido comprender que Marx, donde él cree que define, se limita a desarrollar cosas existentes, sin que haya que buscar en él definiciones acabadas y perfectas, valederas de una vez para todas. Allí donde las cosas y sus mutuas relaciones no se conciben como algo fijo e inmutable, sino como algo sujeto a mudanza, es lógico que también sus imágenes mentales, los conceptos, se hallen expuestos a cambios y transformaciones, que no se las enmarque en definiciones rígidas, sino que se las desarrolle en su proceso histórico o lógico de formación. Así enfocado el problema, se verá claro por qué Marx, al comienzo del libro I –en que arranca de la producción simple de mercancías como de la premisa histórica de que parte, para luego, arrancando de esta base, arribar al capital–, toma como punto de partida precisamente la simple mercancía y no una forma conceptual e históricamente secundaría, o sea, la mercancía

modificada ya por el capitalismo, cosa que Fireman no acierta en absoluto a comprender. Pero dejemos a un lado estas y otras cosas secundarias que podrían servir de base a diversas objeciones, y vayamos por derecho al fondo del problema. Mientras que la teoría le enseña al autor que la plusvalía, partiendo de una cuota de plusvalía dada, es proporcional al número de fuerzas de trabajo empleadas, la experiencia le enseña que, partiendo de una cuota media de ganancia dada, la ganancia es proporcional a la magnitud del capital global invertido. Fireman explica esto diciendo que la ganancia es un fenómeno puramente convencional (lo que en él quiere decir: un fenómeno peculiar de una determinada formación social, que desaparecerá al desaparecer ésta); su existencia se halla vinculada sencillamente a la existencia del capital, éste, cuando es lo suficientemente fuerte para arrancar una ganancia, se ve obligado por la concurrencia a arrancar una cuota de ganancia igual para todos los capitales. Sin una

cuota igual de ganancia no podría concebirse una producción capitalista; partiendo ya del supuesto de esta forma de producción, la masa de ganancia de cada capitalista individual, a base de una cuota de ganancia dada, sólo puede depender del volumen de su capital. Por otra parte, la ganancia consiste en plusvalía, en trabajo no retribuido. ¿Cómo se opera aquí la transformación de la plusvalía, cuya magnitud es proporcional a la explotación del trabajo, en ganancia, cuyo volumen se ajusta al volumen del capital necesario para obtenerla? "Sencillamente por el hecho de que en todas las ramas de producción en que mayor es la proporción entre el... capital constante y el capital variable las mercancías se venden por encima de su valor, lo que a su vez significa que en aquellas ramas de producción en que la razón de capital constante a capital variable = *c*: *v* es la menor de todas las mercancías, se venden por debajo de su valor y solamente se venden por lo que valen en aquellas en que la razón *c*:*v* representa

una determinada magnitud media... Esta disparidad entre los distintos precios y sus valores respectivos, ¿contradice al principio del valor? En modo alguno, pues el hecho de que los precios de algunas mercancías excedan del valor a medida que los de otras caen por debajo de él, no impide que la suma total de los precios sea igual a la suma total de los valores..., con lo que "en última instancia" se borra la disparidad. Esta disparidad representa una "perturbación", y "en las ciencias exactas las perturbaciones sujetas a cálculo no suelen considerarse como la negación de una ley".

Consúltense, en relación con esto, los pasajes correspondientes de Marx, en el capítulo IX del presente libro, y se advertirá que, en efecto, Fireman ha puesto aquí el dedo en la llaga. Pero, después de este descubrimiento, Fireman necesitaba dar todavía muchos pasos para llegar a la solución total y tangible del problema, como lo demuestra la acogida tan fría que su importante artículo encontró y que

no merecía, ciertamente. Muchos eran los que se interesaban por este problema, pero todos ellos temían quemarse los dedos. Y la explicación de esto no está solamente en la forma incompleta bajo la cual expone Fireman su hallazgo, sino también en los defectos innegables tanto de su modo de concebir la doctrina marxista como de la crítica general que hace de ella, basándose en aquella concepción.

Donde quiera que se presenta la ocasión de ponerse en ridículo a propósito de algún problema difícil, aparece indefectiblemente el profesor Julius Wolf, de Zurich. Según él *(Conrads Jahrbücher,* Tercera Serie, II, pp. 352 *ss*.), todo este problema se resuelve con la plusvalía relativa. La producción de la plusvalía relativa descansa en el incremento del capital constante con respecto al variable. "Un aumento de capital constante presupone un aumento de la capacidad productiva de los obreros. Pero como este aumento de capacidad productiva (a través del abaratamiento de los medios de sub-

sistencia) trae consigo un aumento de plusvalía, se establece una relación directa entre la creciente plusvalía y la parte cada vez mayor que representa el capital constante dentro del capital global.

Mayor capital constante un aumento de la productividad del trabajo. Por tanto, de acuerdo con Marx, sí el capital variable permanece inmóvil y el capital constante aumenta, aumenta necesariamente la plusvalía. Es un problema que se nos plantea."

No importa que Marx diga, en cien pasajes del libro I de su obra, exactamente lo contrario de esto, no importa que la afirmación de que según Marx la plusvalía relativa aumenta al disminuir el capital variable con relación al capital constante sea de un atrevimiento que no puede calificarse en términos académicos; el señor Julius Wolf demuestra en todas y cada una de sus líneas que no ha aprendido absoluta ni relativamente lo más mínimo de la plusvalía absoluta ni de la relativa; no importa que él

mismo diga: “a primera vista, parece como sí uno se encontrase metido en una red de absurdos”, tesis que, dicho sea de paso, es la única verdad que se contiene en todo su artículo. Todo esto no importa nada. El señor Julius Wolf se siente tan orgulloso de su genial descubrimiento que no puede por menos de cantar loas póstumas a Marx por él, atribuyéndole su propio e insondable absurdo y ensalzándolo como “una nueva prueba de la agudeza y la amplitud de visión con que está trazado su [de Marx] sistema crítico de la economía capitalista”.

Pero aún hay algo mejor: “Ricardo ha afirmado asimismo –dice el señor Wolf– que a igual desembolso de capital, igual plusvalía (ganancia) y a igual inversión de trabajo, igual plusvalía (en cuanto a la masa) . El problema estaba en saber cómo podía ponerse lo uno en consonancia con lo otro. Pero Marx no reconoció nunca el problema bajo esta forma. *Marx ha demostrado indudablemente (en el tercer tomo)* que la segunda afirmación no se deriva incondicio-

nalmente de la ley del valor, sino que, lejos de ello, contradice a su ley del valor, debiendo por tanto... desecharse abiertamente." Y enseguida pasa a investigar cuál de nosotros dos se ha equivocado, sí Marx o yo. No admite, naturalmente, la posibilidad de que es él mismo el que se equivoca.

Sería ofender a mis lectores y desconocer totalmente la comicidad de esta situación sí malgastase ni una sola palabra acerca de este esplendoroso pasaje. Sólo añadiré lo siguiente: con la misma audacia con que este autor pudo ya decir por aquel entonces: lo que "Marx ha demostrado indudablemente en el tomo III", aprovecha la ocasión para echar a rodar un supuesto chisme profesoral según el cual la obra de Conrad Schmidt a que nos hemos referido más arriba ha sido "directamente inspirada por Engels". ¡Señor Julius Wolf! Es posible que en el mundo en que usted vive y labora sea corriente que el hombre que plantea públicamente un problema a los demás apuntes

en secreto a sus amigos íntimos la solución. No quiero poner en duda la capacidad de usted para cosas como esta. Pero en el mundo en que yo me muevo no se necesita descender a miserias de ese tipo. Y creo que el prólogo que estoy escribiendo es una buena prueba de ello.

Apenas murió Marx, apareció en la *Nuova Antología* (abril de 1883) un artículo del señor Achille Loria acerca de él: el artículo es, primero, una biografía repleta de datos falsos, y luego una crítica de las actividades públicas, políticas y literarias de Marx. La concepción materialista de la historia sostenida por Marx es falseada y tergiversada aquí de un modo muy concienzudo, que delataba una gran finalidad. Hoy, la finalidad perseguida está ya clara. En 1886, publicó el mismo señor Loria un libro titulado *La teoría económica della costituzione política,* en el que proclama ante el mundo asombrado, como un descubrimiento propio, aquella teoría marxista de la historia desfigurada por él en 1883 de un modo tan completo y tan delibe-

rado. Es cierto que la teoría de Marx queda reducida aquí a un nivel bastante pobre y que los casos y ejemplos históricos aducidos por el señor Loria en apoyo de sus doctrinas abundan en deslices que no se perdonarían a un alumno de cuarto año de Instituto, pero ¿qué importa todo eso? Lo importante es que el descubrimiento según el cual las situaciones y los acontecimientos políticos encuentran siempre y por todas partes su explicación en las correspondientes situaciones económicas, no fue hecho, ni mucho menos, según demuestra la obra que comentamos, por Marx en 1845, sino por el señor, Loria en 1886. Por lo menos, así lo ha hecho creer a sus compatriotas y también a algunos franceses, ya que su libro vio también la luz en Francia, lo que le permite pavonearse ahora en Italia como el autor de una nueva y trascendental teoría sobre la historia, hasta que los socialistas italianos encuentren el tiempo necesario para despojar al *illustre* Loria de las

plumas de pavo real robadas con que se adorna.

Pero esto no es más que un pequeño botón de muestra de las maneras del señor Loria. Nos asegura que todas las teorías de Marx descansan sobre un sofisma *conscient*e (un *consaputo* sofisma), que Marx no rehuye los paralogismos aun a sabiendas de que lo son *(sapendoli tali),* etc. Y después de toda una serie de sandeces por el estilo, encaminadas a hacer creer a sus lectores que Marx es un arribista como un Loria cualquiera que busca conseguir sus efectillos por medio de las mismas trampas de nuestro profesor paduano, ya puede revelarles un importante secreto, con lo cual nos lleva de nuevo al problema de la cuota de ganancia.

El señor Loria dice: según Marx, la masa de plusvalía (que el señor Loria identifica aquí con la ganancia) producida en una empresa industrial capitalista debe ajustarse al capital variable empleado en ella, ya que el capital constante no arroja ganancia alguna. Pero esto

choca con la realidad, pues en la práctica la ganancia no se ajusta al capital variable solamente, sino al capital en su conjunto. El propio Marx se da cuenta de esto (I, capítulo XI) y reconoce que en apariencia los hechos se hallan en contradicción con su teoría. Pero, ¿cómo resuelve él esta contradicción? Remitiendo a sus lectores a un tomo de su obra que aún no ha aparecido. Refiriéndose a este tomo, ya Loria se había adelantado a decir a sus lectores, hace algún tiempo, que no creía que Marx hubiese pensado ni por un momento en escribirlo. Pues bien, ahora exclama con aire de triunfo: "no me equivocaba yo, pues, al afirmar que este segundo tomo con que Marx no cesaba de amenazar a sus contradictores sin que jamás apareciese no era tal vez más que un recurso ingenioso empleado por Marx a falta de argumentos científicos (un *ingegnoso spediente ideato dal* Marx *a sostituzione degli argomenti scientifici*)". Quien, después de leer esto, no quede convencido de que Marx es un estafador científico

digno de codearse con *l'illustre* Loria, no tiene enmienda.

Sabemos, pues, que según el señor Loria la teoría marxista de la plusvalía es absolutamente incompatible con el hecho de la cuota general igual de ganancia. Por fin, vio la luz el segundo tomo y en él la pregunta públicamente formulada por mí sobre este punto concreto, precisamente. Si el señor Loria fuese uno de nuestros tímidos alemanes, se sentiría un poco perplejo. Pero él es un descarado meridional, procedente de un clima cálido, en que la imperturbabilidad es, como él mismo podría decir, una condición en cierto modo natural. El problema de la cuota de ganancia ha quedado públicamente planteado. El señor Loria lo había declarado públicamente insoluble. Y he aquí que ahora se supera a sí mismo resolviéndolo públicamente.

Esta maravilla se opera en los Conrads Jabrbücher, Nueva Serie, t. XX, pp. 272 *ss.*, en un artículo sobre la obra de Conrad Schmidt

citada más arriba. Después de haber aprendido en Schmidt cómo se produce la ganancia comercial, todo lo ve claro de pronto. "Ahora bien, como la determinación del valor por el tiempo de trabajo supone una ventaja para los capitalistas que invierten en salarios una parte mayor de su capital, el capital improductivo [debería decir comercial] de estos capitalistas privilegiados debe conseguir un interés [debería decir ganancia] más alto y traducirse en la igualdad entre los distintos capitalistas industriales. Así, si por ejemplo los capitalistas industriales *A*, *B y C* emplean 100 jornadas de trabajo cada uno, invierten en la producción 0, 100 y 200 de capital constante y el salario de 100 jornadas de trabajo contiene 50 jornadas de trabajo, cada capitalista obtendrá una plusvalía de 50 jornadas de trabajo y la cuota de ganancia es del 100% para el primero, del 33,3 % para el segundo y del 20% para el tercero. Pero si viene un cuarto capitalista, *D*, que acumula un capital improductivo de 300 que reclama de un *A* in-

terés [una ganancia] con un valor de 40 jornadas de trabajo y de *B* con un valor de 20 jornadas de trabajo, la cuota de ganancia de los capitalistas *A y B* descenderá al 20% como la de *C*, y *D* obtendrá, con un capital de 300, una ganancia de 60, es decir, una cuota de ganancia del 20 %, igual que los demás capitalistas."

Véase, pues, con qué sorprendente destreza, en un abrir y cerrar de ojos, resuelve el *illustre* Loria el mismo problema que hace diez años había declarado insoluble. Desgraciadamente, no nos revela el secreto de qué es lo que permite al "capital improductivo" no sólo arrancar a los industriales esta ganancia extraordinaria que rebasa los límites de la cuota de ganancia medía, sino además quedarse con ella, exactamente lo mismo que el terrateniente se queda con la parte que rebasa la ganancia normal del arrendatario, en concepto de renta del suelo. En realidad, los comerciantes percibirían, según esto, de los industriales, un tributo absolutamente análogo a la renta del suelo,

instaurando así la cuota media de ganancia. Indudablemente, el capital comercial constituye, como todo el mundo sabe, sobre poco más o menos, un factor muy esencial en la instauración de la cuota general de ganancia. Pero sólo un aventurero literario a quien en el fondo de su alma se le da una higa de toda la economía puede permitirse afirmar que posee la fuerza mágica de absorber toda la plusvalía que exceda de la cuota general de ganancia, y además antes de que ésta se halle establecida, convirtiendo el sobrante en renta del suelo para sí mismo, sin necesidad de que medie ninguna clase de propiedad territorial. No menos asombrosa es la afirmación de que el capital comercial logra descubrir aquellos industriales cuya plusvalía no hace más que cubrir exactamente la cuota de ganancia media y se atribuye como un honor el mitigar en cierto modo la suerte de estas desgraciadas víctimas de la ley marxista del valor, al venderles sus productos gratis e incluso sin la menor provisión de fondos. Hace

falta ser un prestidigitador consumado para imaginarse que Marx necesita recurrir a artes tan lamentables.

Pero cuando el *illustre* Loria brilla en todo su esplendor es al compararlo con sus competidores nórdicos, con el señor Julius Wolf por ejemplo, aunque tampoco éste es un recién llegado. ¡Qué poquita cosa nos parece este autor, al lado del italiano, a pesar de su libro tan gordo sobre *El socialismo y el orden social capitalista*! ¡Cuán torpe, y hasta casi me atrevería a decir que cuán modesto, aparece el señor Wolf, comparado con el noble desenfado con que el maestro proclama como la evidencia misma que Marx, ni más ni menos que otros autores, era un sofista, un paralogista, un fanfarrón y un charlatán tan grande como el propio señor Loria y que no tiene inconveniente en engañar al público, diciéndole que dará remate a su teoría en un tomo posterior, el cual sabe muy bien que no puede ni quiere publicar. Un descaro sólo comparable a la suavidad de anguila con

que se desliza a través de las situaciones imposibles, un desprecio verdaderamente heroico a los puntapiés recibidos, una rapidez vertiginosa para apropiarse los frutos del trabajo ajeno, un estrépito imponente de charlatán para la *reclame*, una hábil organización de la fama por medio del truco de la camaradería: ¿quién podría ponerle el pie delante, en todas estas artes?

Italia es el país del clasicismo. Desde aquella época grande en que se encendió en Italia la antorcha del mundo moderno, este país ha producido una serie de caracteres grandiosos con una perfección clásica insuperable, desde el Dante hasta Garibaldi. Pero también la época de la humillación y la dominación extranjera ha dejado allí como recuerdo caracteres clásicos, entre los que figuran dos tipos bien definidos: el de Sganarell y el de Dulcamara. La unidad clásica de estos dos personajes la vemos plasmada hoy en nuestro *illustre* Loria.

Para terminar, he de llevar a mis lectores al otro lado del océano. En Nueva York hay un médico, el Dr. George C. Stiebeling, que ha encontrado otra solución del problema, por cierto extraordinariamente simple. Tan simple, que nadie ha querido aceptarla, ni de este ni de aquel lado del mar, lo cual ha provocado la indignación de nuestro médico, quien en una serie interminable de folletos y artículos de revistas publicados en ambos continentes, clama del modo mas amargo contra esta injusticia. Es cierto que en la *Neue Zeit* se le ha dicho que toda su solución está basada en un error de cálculo. Pero este reparo no podía convencer a nuestro hombre: también Marx cometió errores de cálculo y a pesar de ello tiene razón en lo fundamental. Veamos, pues, en qué consiste la solución del Dr. Stiebeling.

Supongamos que existen dos fábricas que trabajen al mismo tiempo y con el mismo capital, pero con una proporción distinta de capital constante y variable. Supongamos que

el capital global ($c + v$) sea = y llamando x a la diferencia existente en cuanto a la proporción entre el capital constante y el variable. En la fábrica I, $y = c + v$; en la fábrica II, $y = (c - x) + (v + x)$. La cuota de plusvalía en la fábrica I será, por tanto,

$$= \frac{p}{v}$$

y en la fábrica II

$$= \frac{p}{v + x}.$$

Llamo ganancia (g) a la plusvalía total (p) que viene a incrementar en un período de tiempo dado el capital global y o $c + v$; por tanto, $g = p$. La cuota de ganancia será, por tanto en la fábrica I

$$= \frac{g}{y} \text{ o } \frac{p}{c + v}$$

y en la fábrica II también

$$\frac{g}{y} \text{ o } \frac{p}{(c - x) + (v + x)},$$

es decir, también

$$= \frac{p}{c + v}.$$

El... problema se resuelve, pues, de tal modo que a base de la ley del valor, empleando el mismo capital y el mismo tiempo, pero con masas desiguales de trabajo vivo, cuotas distintas de plusvalía dan una cuota media igual de ganancia (G. C. Stiebeling, *La ley del valor y la cuota de ganancia*, Nueva York, John Heinrich).

Aun a riesgo de echar a perder un cálculo tan hermoso y tan claro, no tenemos más remedio que dirigir al Dr. Stiebeling una pregunta: ¿por qué sabe que la suma de la plusvalía producida por la fábrica I es exactamente igual a la suma de la plusvalía producida por la fábrica II? Cuando habla de *c, v, y, x*, es decir, de todos los demás factores que entran

en el cálculo, nos dice expresamente que son iguales para ambas fábricas, pero de *p* no dice una palabra. Y del simple hecho de que indique las dos cantidades de plusvalía con el signo algebraico *p*, no se deduce, ni mucho menos, que sean iguales. Cuando el Dr. Stiebeling identifica buenamente la ganancia *g* con la plusvalía, da por sentado precisamente lo que se trata de demostrar. Ahora bien, aquí sólo pueden darse dos casos: o bien las dos cantidades *p* son iguales, es decir, ambas fábricas producen la misma cantidad de plusvalía y, por tanto, si los capitales empleados son iguales, la misma cantidad de ganancia, en cuyo caso el Dr. Stiebeling da por supuesto ya de antemano lo que trata de demostrar. O bien una de las dos fábricas produce una cantidad mayor de plusvalía que la otra, y entonces todo su cálculo se viene a tierra.

El Dr. Stiebeling no ha escatimado esfuerzo ni gasto para levantar sobre este error inicial de cálculo montañas enteras de cálculos,

exhibiéndolos ante el público. Puedo asegurarles, por si ello sirviera para su tranquilidad, que casi todos estos cálculos son igualmente erróneos y que allí donde excepcionalmente no lo son prueban precisamente todo lo contrario de lo que se proponen demostrar.

Así, por ejemplo, la comparación entre los censos norteamericanos de 1870 y 1880 le indica el descenso de la cuota de ganancia, a pesar de lo cual reputa este hecho totalmente falso y cree deber corregir, basándose en la práctica, la teoría marxista de una cuota de ganancia estable, igual siempre a sí misma. Pues bien, de la sección tercera de este libro III que ahora se publica se deduce precisamente que esta "la cuota fija de ganancia" atribuida a Marx es una pura entelequia, y que la tendencia al descenso de la cuota de ganancia obedece a causas diametralmente opuesta a las indicadas por el Dr. Stiebeling. No dudamos que el Dr. Stiebeling obra movido por excelentes inten-

ciones, pero cuando se quieren tratar problemas científicos, hay que aprender ante todo a leer las obras que se pretende utilizar tal y como el autor las ha escrito, y sobre todo sin atribuirles cosas que en ellas no figuran.

Resultado de toda esta investigación: en lo que al problema planteado se refiere, sólo la escuela marxista ha aportado resultados positivos. Fireman y Conrad Schmidt podrán, cada cual por su lado, sentirse muy satisfechos de sus propios trabajos.

F. ENGELS

Londres, 4 de octubre de 1894.

* En esta edición, siempre entre paréntesis redondos (Ed.).

SECCIÓN PRIMERA

LA TRANSFORMACIÓN DE LA PLUSVALÍA EN GANANCIA Y DE LA CUOTA DE PLUSVALÍA EN CUOTA DE GANANCIA

CAPÍTULO I

COSTO DE PRODUCCIÓN Y GANANCIA

En el libro I se investigaron los fenómenos que ofrece el *proceso de producción* capitalista considerado de por sí, como proceso directo de producción, prescindiendo por el momento de todas las influencias secundarias provenientes de causas extrañas a él. Pero este proceso directo de producción no llena toda la órbita de vida del capital. En el mundo de la realidad aparece completado por el *proceso de circulación*, sobre el que versaron las investigaciones del

libro II. En esta parte de la obra, sobre todo en la sección tercera, al examinar el proceso de circulación, como mediador del proceso social de reproducción, veíamos que el proceso de la producción capitalista considerado en su conjunto representa la unidad del proceso de producción y del proceso de circulación. Aquí, en el libro III, no se trata de formular reflexiones generales acerca de esta unidad, sino, por el contrarío, de descubrir y exponer las formas concretas que brotan del *proceso de movimiento del capital considerado como un todo*. En su movimiento real, los capitales se enfrentan bajo estas formas concretas, en las que tanto el perfil del capital en el proceso directo de producción como su perfil en el proceso de circulación no son más que momentos específicos y determinados. Las manifestaciones del capital, tal como se desarrollan en este libro, van acercándose, pues, gradualmente a la forma bajo la que se presentan en la superficie misma de la sociedad a través de la acción mutua de los diversos ca-

pitales, a través de la concurrencia, y tal como se reflejan en la conciencia habitual de los agentes de la producción.

El valor de toda mercancía producida por métodos capitalistas, *M*, se expresa en esta fórmula: $M = c + v + p$. Si descontamos del valor del producto la plusvalía *p*, obtendremos un simple equivalente o valor de reposición en forma de mercancía, destinada a resarcir el valor–capital desembolsado en los elementos de producción $c + v$.

Si la fabricación de un determinado artículo supone, por ejemplo, una inversión de capital de 500 libras esterlinas, así distribuidas: 20 libras para desgaste de medios de trabajo, 380 libras para materiales de producción y 100 libras para fuerza de trabajo, y suponemos que la cuota de plusvalía es del 100 %, obtendremos que el valor del producto = $400c + 100v + 100p$ = 600 libras esterlinas.

Descontando las 100 libras esterlinas de plusvalía, queda un valor–mercancía de 500

libras, que se limita a reponer el capital de 500 libras, desembolsado. Esta parte de valor de la mercancía, que repone el precio de los medios de producción consumidos y de la fuerza de trabajo empleada, no hace más que reponer lo que la mercancía ha costado al capitalista y representa, por tanto, para él, el precio de costo de la mercancía.

Claro está que una cosa es lo que la mercancía cuesta al capitalista y otra cosa lo que cuesta el producir la mercancía. La parte del valor de la mercancía formada por la plusvalía no le cuesta nada al capitalista, precisamente porque es al obrero a quien cuesta trabajo no retribuido. Sin embargo, como dentro de la producción capitalista, el propio obrero, una vez que entra en el proceso de producción, pasa a ser por sí mismo un ingrediente del capital productivo en funciones y perteneciente al capitalista y éste, por tanto, el verdadero productor de mercancías, es natural que se considere como el precio de costo de la mercancía lo que

para él es el precio de costo. Llamando al precio de costo *pc*, la fórmula $M = c + v + p$ se convertirá así en la fórmula $M = pc + p$, o lo que es lo mismo, el valor de la mercancía = al precio de costo + la plusvalía.

La agrupación de las distintas partes de valor de la mercancía que se limitan a reponer el valor–capital invertido en su producción bajo la categoría del precio de costo expresa, por tanto, el carácter específico de la producción capitalista. El costo capitalista de la mercancía se mide por la inversión de *capital*; el costo real de la mercancía, por la inversión de *trabajo*. El precio de costo capitalista de la mercancía difiere, por tanto, cuantitativamente, de su valor, de su precio de costo real; es menor que el valor de la mercancía, pues si $M = pc + p$, $pc = M - p$. Esto por una parte. Por otra, el precio de costo de la mercancía no es, ni mucho menos, una rúbrica exclusiva de la contabilidad capitalista, la sustantivación de esta parte del valor se impone prácticamente en todo proceso de pro-

ducción efectiva de mercancías, pues el proceso de circulación se encarga de hacer revertir constantemente la forma de mercancía que presenta esa parte del valor a la forma de capital productivo, por donde el precio de costo de la mercancía tiene que rescatar constantemente los elementos de producción consumidos para producirla.

En cambio, la categoría del precio de costo no tiene absolutamente nada que ver con la creación del valor de la mercancía ni con el proceso de valorización del capital. Sí sé que 5/6 del valor de la mercancía, de 600 libras esterlinas, o sean, 500 libras, sólo representan un equivalente, el valor destinado a reponer el capital de 500 libras esterlinas desembolsado, y sólo alcanzan, por tanto, para reponer los elementos materiales de este capital, esto no me dirá cómo se han producido estos 5/6 del valor de la mercancía que constituyen su precio de costo, ni la sexta parte restante, que representa su plusvalía. Sin embargo, la investigación de-

mostrará que, en la economía capitalista, el precio de costo reviste la falsa apariencia de una categoría propia de la producción mundial.

Pero volvamos a nuestro ejemplo. Supongamos que el valor producido por un obrero en una jornada social media de trabajo represente una suma de dinero de 6 chelines = 6 marcos. En este caso, el capital desembolsado de 500 libras esterlinas [10,000 chelines] = 400*c* + 100*v*, será el producto de valor de 1,666 2/3 jornadas de trabajo de diez horas, de las cuales 1,333 1/3 jornadas de trabajo se plasmarán en el valor de los medios de producción = 400*c* y 333 1/3 en el valor de la fuerza de trabajo = 1 00*v*. Por tanto, partiendo de la cuota de plusvalía del 100 % que se da por supuesta, la producción de la mercancía que se trata de crear costará una inversión de fuerza de trabajo = 100*v* + 100*p* = 666 2/3 jornadas de trabajo de diez horas.

Sabemos, además (véase libro I, cap. VII, p. 172) que el valor del producto nuevamente

formado de 600 libras esterlinas, se halla integrado por dos partes: 1º por el valor del capital constante de 400 libras esterlinas invertido en medios de producción y que reaparece en el producto; 2º por un valor de 200 libras esterlinas nuevamente producido. El precio de costo de la mercancía = 500 libras esterlinas, incluye las 400*c* que reaparecen y la mitad del valor de 200 libras esterlinas nuevamente producidas (= 100*v*), o sean, dos elementos del valor de las mercancías completamente distintos en cuanto a su origen.

Gracias al carácter útil y adecuado a un fin del trabajo invertido durante las 666 2/3 jornadas de diez horas, el valor de los medios de producción consumidos (o sean 400 libras esterlinas) se transfiere de estos medios de producción. al producto. Por tanto, este valor antiguo reaparece como parte integrante del valor producto, pero no nace en el proceso de producción de esta mercancía. Si existe ahora como parte integrante de la mercancía es, pura y

simplemente, porque ya existía antes como parte integrante del capital desembolsado. Por consiguiente, el capital constante desembolsado es repuesto por la parte del valor de la mercancía que él mismo añade al valor de ésta. Este elemento del precio de costo tiene, pues, un doble sentido: por una parte, entra en el precio de costo de la mercancía por ser parte integrante del valor de la mercancía que repone el capital desembolsado: por otra parte, sólo forma parte integrante del valor de la mercancía por representar el valor del capital desembolsado, o porque los medios de producción cuestan tanto o cuánto.

Todo lo contrario de lo que ocurre con la otra parte integrante del precio de costo. Las 666 2/3 jornadas de trabajo invertidas durante la producción de mercancías crean un valor nuevo de 200 libras esterlinas. Una parte de este valor nuevo se limita a reponer el capital variable desembolsado de 100 libras esterlinas, o sea, el precio de la fuerza de trabajo emplea-

da. Pero este valor–capital desembolsado no entra en modo alguno en la formación del valor nuevo. Dentro del desembolso de capital la fuerza de trabajo cuenta como *valor*, pero dentro del proceso de producción funciona como *creadora de valor*. El valor de la fuerza de trabajo que figura dentro del capital desembolsado cede su puesto, dentro del capital productivo en proceso real y efectivo de *funcionamiento*, a la misma fuerza de trabajo viva, creadora de valor.

La diferencia entre estas distintas partes integrantes del valor de las mercancías que forman en conjunto el precio de costo salta a la vista tan pronto como se presenta un cambio en cuanto a la magnitud del valor del capital constante desembolsado en un caso, y en otro del capital variable invertido. Supongamos que el precio de los mismos medios de producción o el capital constante aumente de 400 libras a 600 o disminuya, por el contrarío, a 200 libras. En el primer caso, no sólo aumentará el precio de

costo de la mercancía de 500 libras a 600*c* + 100*v* == 700, sino que el mismo valor de la mercancía aumentará de 600 libras a 600*c* + 1*00v* + 100*p* = 800 libras. En el segundo caso, no sólo disminuirá el precio de costo de 500 libras a 200*c* + 100*v* = 300 libras, sino que disminuirá también el mismo valor de la mercancía de 5,600 libras a 200*c* + 100*v* + 100*p* = 400 libras. Como el capital constante desembolsado transfiere al producto su propio valor, el valor del producto, en igualdad de circunstancias, aumenta o disminuye a la par con la magnitud absoluta de aquel valor–capital. Supongamos, por el contrario, en igualdad de circunstancias, que el precio de la misma masa de fuerza de trabajo aumente de 100 libras a 150 o, por el contrario, que disminuya a 50. Es indudable que en el primer caso el precio de costo aumentará de 500 libras a 400*c* + 150*v* = 550 libras esterlinas, y que en segundo caso disminuirá de 500 libras a 400*c* + 50*v* = 450 libras, pero el valor de las mercancías permanecerá invariable en

ambos casos = 600 libras; la fórmula, en el primer caso, será == 400*c* + 150*v* + 50*p;* el, segundo = 400*c* + 50*v* + 150*p*. El capital variable desembolsado no añade al producto su propio valor. Su valor es sustituido más bien en el producto, por otro valor nuevo creado por el trabajo. Por consiguiente, los cambios que se produzcan en la magnitud absoluta de valor del capital variable, siempre y cuando que sólo expresen cambios en cuanto al precio de la fuerza de trabajo, no afectan en lo más mínimo a la magnitud absoluta del valor de las mercancías, puesto que no alteran para nada la magnitud absoluta del valor nuevo creado por la fuerza de trabajo en acción. Estos cambios sólo afectan a la proporción de magnitudes entre las dos partes integrantes del valor nuevo, una de las cuales representa la plusvalía y la otra repone el capital variable, entrando, por tanto, en el precio de costo de la mercancía.

Lo único común a las dos partes integrantes del precio de costo, en nuestro caso

400*c* + 100*v*, es, simplemente, que ambas son partes del valor de la mercancía que reponen capital desembolsado.

Sin embargo, los verdaderos términos del problema, que son éstos, aparecen necesariamente invertidos cuando se los enfoca desde el punto de vista de la producción capitalista.

El régimen capitalista de producción se distingue del régimen de producción basado en la esclavitud, entre otras cosas, en que en él el valor o precio de la fuerza de trabajo se presenta como el valor o precio del trabajo mismo, o sea, como el salario (libro I, cap. XVII, p. 486). La parte variable del desembolso de capital se presenta, por tanto, como capital desembolsado en salarios, como un valor–capital que paga el valor o el precio de todo el trabajo invertido en la producción. Supongamos, por ejemplo, que una jornada social media de trabajo de diez horas se materialice en una masa de dinero de 6 chelines: en este caso, el desembolso de capital variable de 100 libras esterlinas será la expre-

sión en dinero de un valor producido en 333 1/3 jornadas de trabajo de diez horas. Pero este valor de la fuerza de trabajo comprada que figura en el desembolso de capital no forma parte del capital puesto real mente en funciones. En el proceso de producción, es la fuerza viva de trabajo la que ocupa su lugar. Si el grado de explotación de ésta es, como ocurre en nuestro ejemplo, el 100%, se gastará en 666 2/ /3 jornadas de trabajo de diez horas y añadirá, por tanto, al producto un valor nuevo de 200 libras esterlinas. Pero en el desembolso de capital, el capital variable de 100 libras esterlinas figura como capital invertido en salarios o como precio del trabajo ejecutado durante 666 2/3 días, a razón de diez horas diarias. Dividiendo 100 libras esterlinas entre 666 2/3 obtenemos como precio de la jornada de trabajo de diez horas la cifra de 3 chelines, producto del valor de cinco horas de trabajo.

Comparando ahora el capital desembolsado por una parte, y por otra el valor de la mercancía, llegamos al siguiente resultado:

I. Desembolso de capital de 500 libras esterlinas = 400 libras esterlinas de capital invertido en medios de producción (precio de los medios de producción) + 100 libras esterlinas de capital invertido en trabajo (precio de 666 2/3 jornadas de trabajo o de los salarios correspondientes).

II. Valor mercancías de 600 libras esterlinas = precio de costo de 500 libras esterlinas (400 libras esterlinas, precio de los medios de producción invertidos + 100 libras esterlinas, precio de las 666 2/3 jornadas de trabajo empleadas) + 100 libras esterlinas de plusvalía.

En esta fórmula, la parte de capital invertida en trabajo sólo se distingue de la parte de capital invertida en medios de producción, en algodón o en carbón, por ejemplo, por el hecho de que se destina a pagar un elemento de producción materialmente distinto, pero no, ni

mucho menos, porque, desempeñe un papel funcionalmente distinto en el proceso de creación de valor de la mercancía y también, por tanto, en el proceso de valorización del capital. El precio de los medios de producción reaparece en el precio de costo de la mercancía tal y como figuraba ya en el capital desembolsado, y reaparece precisamente por el empleo útil y adecuado a un fin que se da a estos medios de producción. Del mismo modo reaparece en el precio de costo de la mercancía el precio o salario de las 666 2/3 jornadas de trabajo invertidas en su producción, y por la misma razón exactamente, porque esta masa de trabajo se invierte en una forma útil y adecuada a un fin. Aquí sólo vemos valores existentes, acabados –las partes de valor del capital desembolsado que entran en la formación del producto de valor–, pero no un elemento creador de valor nuevo. La diferencia entre el capital constante y el variable ha desaparecido. El costo de producción global de 500 libras esterlinas tiene ahora la

doble significación siguiente: primero, es la parte del valor–mercancía de 600 1. st. que reemplaza al capital de 500 libras gastado en la producción de la mercancía: segundo: este elemento del valor–mercancía existe, a su vez, sólo porque existía antes como costo de producción de los elementos de producción utilizados –medios de producción y trabajo–, es decir en tanto que desembolso de capital. El valor–capital reaparece como costo de producción de la mercancía porque ella ha sido gastada como valor–capital, y en la medida que lo fuera.

El hecho de que las distintas partes integrantes de valor del capital desembolsado se inviertan en elementos de producción materialmente distintos, en medios de trabajo, materias primas y auxiliares y trabajo, quiere decir, simplemente, que el precio de costo de la mercancía debe volver a comprar estos elementos de producción materialmente distintos. Pero en lo que se refiere a la formación del precio de costo, sólo se acusa en este punto una diferen-

cia: la que media entre el capital fijo y el capital circulante. En nuestro ejemplo, se calculaban 20 libras esterlinas para desgaste de los medios de trabajo (400*c* = 20 libras esterlinas para desgaste de los medios de trabajo + 380 libras para materiales de producción). Si el valor de estos medios de trabajo antes de la producción de la mercancía era = 1,200 libras esterlinas, este valor existe después de su producción bajo dos formas distintas: 20 libras esterlinas como parte del valor–mercancías y 1,200–20, o sean, 1,180 libras como valor restante de los medios de trabajo que siguen, al igual que antes, en posesión del capitalista, o como elemento de valor no de su capital–mercancía, sino de su capital productivo. A diferencia de lo que ocurre con los medios de trabajo, los materiales de producción y los salarios se invierten totalmente en la producción de la mercancía, por cuya razón su valor se transfiere también íntegramente al valor de la mercancía producida. Ya hemos visto cómo estas distintas partes integrantes del

capital desembolsado mantienen con respecto a la rotación sus formas de capital fijo y circulante.

El desembolso de capital es, por tanto, = 1,680 libras esterlinas: capital fijo = 1,200 libras esterlinas más capital circulante = 480 libras (= 380 libras en materiales de producción más 100 libras en salarios).

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

Sin embargo, esta diferencia entre el precio de costo de la mercancía y el desembolso de capital sólo viene a confirmar una cosa, a saber: que el precio de costo de la mercancía se halla formado exclusivamente por el capital realmente invertido en su producción.

En la producción de la mercancía se invierten medios de trabajo por valor de 1,200 libras esterlinas, y de este valor–capital invertido sólo se pierden en la producción 20 libras

esterlinas. Por tanto, el capital fijo empleado sólo entra parcialmente en su producción. En cambio, el capital circulante empleado entra íntegramente en el precio de costo de la mercancía, pues se invierte íntegramente en su producción. ¿Y qué prueba esto sino que el capital fijo y circulante consumidos entran por igual en el precio de costo de la mercancía en proporción a la magnitud de su valor y que esta parte integrante del valor de la mercancía sólo brota del capital invertido en su producción? Sí no fuese así, no podría comprenderse por qué el capital fijo de 1,200 libras desembolsado no añade también al valor del producto, en vez de las 20 libras esterlinas que pierde en el proceso de producción, las 1,180 libras que no pierde en él.

Esta diferencia entre el capital fijo y el capital circulante en lo tocante al cálculo del precio de costo sólo viene, pues, a confirmar el aparente origen del precio de costo como derivado del valor–capital desembolsado o del pre-

cio que cuestan al mismo capitalista los elementos de producción desembolsados, incluyendo el trabajo. Por otra parte, el capital variable invertido en fuerza de trabajo, se identifica siempre aquí expresamente, en lo tocante a la creación de valor, bajo la rúbrica de capital circulante, con el capital constante (con la parte del capital invertida en materiales de producción), con lo cual se consuma la mixtificación del proceso de valorización del capital.[1]

Hasta aquí sólo hemos examinado un elemento del valor de la mercancía: el precio de costo. Ahora debemos fijarnos en lo otra parte integrante del valor de la mercancía: el remanente sobre el precio de costo, o sea, la plusvalía. La plusvalía es, pues, ante todo, el remanente del valor de la mercancía sobre su precio de costo. Pero, como el precio de costo es igual al valor del capital desembolsado, a cuyos elementos materiales revierte también constantemente, resultará que este remanente de valor es un incremento de valor del capital invertido en

la circulación de la mercancía y que refluye de su circulación.

Ya veíamos más arriba que aunque *p*, la plusvalía, sólo surgiese de un cambio de valor de *v*, del capital variable, y originariamente sólo fuese, por tanto, un incremento del capital variable, después de finalizar el proceso de producción representa asimismo un incremento de valor de *c* + *v*, del capital global desembolsado. La fórmula *c* + *(v* + *p)*, que indica que *p* se produce por la transformación de un determinado valor–capital *v* invertido en fuerza de trabajo en una magnitud fluida, es decir, de una magnitud constante en una magnitud variable, se representa asimismo como (*c* + *v*) + *p*. Antes de la producción, teníamos un capital de 500 libras esterlinas. Después de la producción, tenemos el capital de 500 libras mas un incremento de valor de 100 libras esterlinas.[2]

Sin embargo, la plusvalía no representa solamente un incremento con respecto a la parte del capital desembolsado que entra en el

proceso de valorización, sino también con respecto a la parte que no entra en él; representa, por tanto, un incremento de valor no sólo con respecto al capital desembolsado que el precio de costo de la mercancía repone, sino también con respecto a todo el capital invertido en la producción. Antes de la producción, teníamos un valor–capital de 1,680 libras esterlinas: 1,200 libras de capital fijo invertido en medios de trabajo, de las cuales solamente entran en el valor de la mercancía las 20 libras de desgaste, más las 580 libras esterlinas de capital circulante invertidas en materiales de producción y salarios. Después del proceso de producción, tenemos 1,180 libras esterlinas como parte integrante del valor del capital productivo mas un capital–mercancías de 600 libras esterlinas. Sumando estas dos cantidades de valor, tenemos que el capitalista posee ahora un valor de 1,780 libras esterlinas. Si de él se descuenta el capital global de 1,680 libras esterlinas desembolsado, quedará un incremento de valor de 100 libras.

Estas 100 libras esterlinas de plusvalía representan, pues, un incremento de valor con respecto al capital de 1,680 libras desembolsado, ni más ni menos que con respecto a la fracción de 500 libras desembolsada durante la producción.

Ahora, el capitalista comprende claramente que este incremento de valor brota de las operaciones productivas realizadas con el capital, es decir, del capital mismo, puesto que no existía antes del proceso de producción y existe después. Por lo que se refiere al capital desembolsado en la producción, parece como si la plusvalía fuese algo distinto de éste, de sus elementos de valor consistentes en medios de producción y en trabajo.

En efecto, estos elementos son los que entran en la formación del precio de costo. Añaden al valor del producto sus valores existentes como desembolsos de capital y no se distinguen como magnitudes de capital constante y variable. Esto se ve de un modo tangible sí suponemos por un momento que todo el ca-

pital desembolsado consiste exclusivamente en salarios o se halla formado exclusivamente por el valor de los medios de producción. En el primer caso, tendríamos en vez del valor–mercancías 400*c* + 100*v* + 100*p*, el valor–mercancías 500*v* + 100*p*. El capital de 500 libras esterlinas invertido en salarios es el valor de todo trabajo empleado en la producción del valor–mercancías de 600 libras esterlinas y constituye, por tanto, el precio de costo de todo el producto. Pero la formación de este precio de costo a través del cual el valor del capital desembolsado reaparece como parte integrante de valor del producto es el único fenómeno que conocemos en la formación de este valor–mercancías. No sabemos cómo surge la parte integrante de 100 libras esterlinas que representa la plusvalía. Y exactamente lo mismo ocurre en el segundo caso, en que el valor de las mercancías sería = 500*c* + 100*p*. En ambos casos, sabemos que la plusvalía brota de un valor dado, pues este valor se ha desembolsado bajo la

forma de capital productivo, ya sea en forma de trabajo o en forma de medios de producción. Pero, por otra parte, el valor–capital desembolsado no puede formar la plusvalía por la razón de que ha sido desembolsado y constituye, por tanto, el precio de costo de la mercancía. Precisamente por representar el precio de costo de la mercancía no representa plusvalía, sino solamente un equivalente, un valor destinado a reponer el capital desembolsado. Lo cual quiere decir que en cuanto constituye plusvalía no la constituye en su condición específica de capital gastado, sino de capital desembolsado y, por tanto, invertido. Así pues, la plusvalía brota tanto de la parte del capital desembolsado que entra en el precio de costo de la mercancía como de la parte que no entra en él; brota, en una palabra, tanto de los elementos fijos como de los elementos circulantes del capital empleado. El capital total actúa materialmente como creador de producto, lo mismo los materiales de producción que el trabajo. El capital entra ma-

terialmente, en su conjunto, en el proceso real de trabajo, aunque sólo una parte de él entre en el proceso de valorización. Es ésta tal vez, precisamente, la razón de que sólo contribuya parcialmente a la formación del precio de costo y contribuya, en cambio, totalmente a la formación de la plusvalía. Sea de ello lo que quiera, lo cierto es que la plusvalía brota simultáneamente de todas las partes que forman el capital invertido. Es una deducción que podría abreviarse todavía más, expresándola en los términos tan toscos como simplistas en que la expresa Malthus: "El capitalista *espera* el mismo beneficio de todas las partes del capital adelantado por él."[3]

Así representada, como vástago del capital global desembolsado, la plusvalía reviste la forma transfigurada de la *ganancia*. Por tanto, una suma de valor constituye capital cuando se invierte para obtener una ganancia[4] o, lo que es lo mismo, la ganancia se produce cuando una suma de valor se invierte como capital. Si lla-

mamos a la ganancia *g*, tendremos que la fórmula $M = c + v + p = pc + p$ se convierte en la fórmula $M = pc + g$, lo que quiere decir que el *valor de la mercancía = precio de costo + la ganancia*.

Por consiguiente, la ganancia, tal como aquí se nos presenta, es lo mismo que la plusvalía, aunque bajo una forma mixtificada, la cual responde, sin embargo, necesariamente, al régimen de producción capitalista. Como en la formación aparente del precio de costo no se manifiesta ninguna diferencia entre el capital constante y el variable, es natural que la raíz de la transformación del valor producida durante el proceso de producción se desplace del capital variable al capital en su conjunto. Al aparecer el precio de la fuerza de trabajo, en uno de los polos, bajo la forma transfigurada del salario, la plusvalía aparece en el otro polo bajo la forma transfigurada de la ganancia.

Hemos visto que el precio de costo de la mercancía es menor que su valor. Como $M = pc$

+ *p*, resulta que *pc* = *M* – *p*. La fórmula *M* = *pc* + *p* se reduciría a esta otra más simple: *M* = *pc*, es decir, valor de la mercancía = precio de costo de la mercancía, sí *p* = *0*, caso que jamás se da dentro de la producción capitalista, aunque en circunstancias especiales de coyuntura del mercado el precio de venta de las mercancías pueda descender hasta el nivel de su precio de costo e incluso por debajo de él.

Por consiguiente, cuando la mercancía se vende por su valor, se realiza una ganancia igual al remanente de su valor sobre su precio de costo, igual por tanto a toda la plusvalía que en el valor de la mercancía se contiene. Pero el capitalista puede vender la mercancía con ganancia aunque la venda por menos de su valor. Mientras su precio de venta exceda de su precio de costo, aunque sea inferior a su valor siempre se realizará una parte de la plusvalía contenida en ella: siempre se obtendrá, por consiguiente, una ganancia. En nuestro ejemplo, el valor de la mercancía es = 600 libras esterlinas y el precio

de costo = 500 libras. Sí la mercancía se vende por 510, 520, 530, 560 o 590 libras esterlinas, se venderá por 90, 80, 70, 40 o 10 libras respectivamente, menos de su valor, pero dejará, a pesar de ello, una ganancia de 10, 20, 30, 60 o 90 libras. Entre el valor de la mercancía y su precio de costo cabe, evidentemente, una serie indeterminada de precios de venta. Cuanto mayor sea el elemento de la mercancía consistente en plusvalía, mayor será también el margen práctico de estos precios intermedios.

Esto no sólo explica toda una serie de fenómenos cotidianos de la concurrencia, como, por ejemplo, ciertos casos de venta a bajo precio (*underselling*), la baja anormal de precios de las mercancías en determinadas ramas industriales,[5] etc. En esta diferencia entre el valor y el precio de costo de la mercancía y en la consiguiente posibilidad de vender la mercancía con ganancia por debajo de su valor tiene, además, su base la ley fundamental de la concurrencia capitalista, que hasta ahora los economistas no

han sabido comprender, la ley que rige la cuota general de ganancia y los llamados precios de producción, por ella determinados.

El límite mínimo del precio de venta de la mercancía lo traza su precio de costo. Si la mercancía se vende por debajo de su precio de costo, los elementos del capital productivo que se hayan consumido no podrán reponerse íntegramente a base del precio de venta. Y sí este proceso persiste, llegará a desaparecer el valor–capital desembolsado. Aunque no hubiese otras razones, el capitalista tendría que sentirse inclinado a considerar, por este solo motivo, el precio necesario para la simple conservación de su capital. Pero a esto se añade el hecho de que el precio de costo de la mercancía es el precio de compra que el propio capitalista ha pagado por su producción y, por tanto, el precio de compra que el mismo proceso de producción determina. El remanente de valor o plusvalía que se realiza al vender la mercancía es considerado por el capitalista, por tanto, como un remanen-

te de su precio de venta sobre su valor y no como un remanente de su valor sobre su precio de costo, como si la plusvalía contenida en la mercancía no se realizase mediante su venta, sino que surgiese directamente de ella. Ya hemos analizado de cerca esta ilusión en el libro I, cap. IV, 2 (contradicciones de la fórmula general [pp. 119–129]). Volvamos ahora por un momento a la forma en que vuelven a exponerla Torrens y otros autores como si representase un progreso de la economía política con respecto a Ricardo.

"El precio natural, consistente en el costo de producción o, dicho en otros términos, en el capital invertido en la producción o fabricación de la mercancía, no puede en modo alguno incluir la ganancia...Si un arrendatario invierte 100 *quarters* de trigo para sembrar su tierra y obtiene a cambio 120 *quarters*, los 20 *quarters* que el producto deja de remanente sobre la inversión constituirán su ganancia, pero sería absurdo considerar como parte de su in-

versión este remanente o esta ganancia ... El fabricante invierte una determinada cantidad de materias primas, herramientas y medios de subsistencia para el trabajo y obtiene a cambio una determinada cantidad de mercancías terminadas. Estas mercancías tienen que poseer necesariamente un valor de cambio mayor que las materias primas, herramientas y medios de subsistencia que ha habido que desembolsar para producirlas." De donde Torrens deduce que el remanente del precio de venta sobre el precio de costo, o sea, la ganancia, surge del hecho de que los consumidores, "mediante el intercambio directo o indirecto (*circuitous*), entregan una determinada parte de todos los ingredientes del capital mayor de la que cueste su producción."[6]

En realidad, el remanente sobre una magnitud dada no puede formar parte de esta magnitud: por tanto, la ganancia, que es un remanente del valor de la mercancía sobre lo desembolsado por el capitalista no puede for-

mar parte de este. desembolso. Si, por consiguiente, en la formación del valor de la mercancía no entra más elemento que el valor desembolsado por el capitalista, como puede salir de la producción más valor del que entró en ella? De la nada no puede salir algo. Torrens rehuye esta creación de la nada desplazando el problema de la órbita de la producción a la órbita de la circulación de mercancías. La ganancia, dice Torrens, no puede derivarse de la producción, pues de otro modo formaría ya parte del costo de producción y no representaría un remanente sobre él. Pero si no existiese ya antes del cambio de mercancías le contesta Ramsay, no podría derivarse tampoco de él. La suma de valor de los productos cambiados no cambia, evidentemente, por el hecho de que se cambien los productos cuya suma de valor es. Después del cambio sigue siendo la misma que era antes. Advertiremos que Malthus se remite expresamente a la autoridad de Torrens[7] a pesar de que por su parte desarrolla de otro modo

la venta de las mercancías por encima de su valor; mejor dicho, no la desarrolla de modo alguno, pues todos los argumentos de esta clase se reducen, infaliblemente, en el fondo, al peso negativo, tan famoso en su tiempo, del flogisto.

Dentro de una sociedad dominada por la producción capitalista, hasta los productores no capitalistas se hallan bajo el imperio de las ideas del capitalismo. En su última novela, *Los campesinos*, expone Balzac de un modo verdaderamente magnífico, con una concepción profunda de la realidad, cómo el pequeño campesino, para ganarse la buena voluntad del usurero, se cree obligado a realizar diversos trabajos gratis para él, sin creer que con ello le regala nada, puesto que su trabajo no supone ningún desembolso de dinero. El usurero, por su parte, mata as! dos pájaros de un tiro. Se ahorra el pago de un salario y, al mismo tiempo, va envolviendo cada vez más en la red de la araña al campesino, cuya ruina se acentúa a medida que

tiene que dejar de trabajar su tierra para trabajar la de otro.

La idea absurda de que el precio de costo de la mercancía constituye su valor real y la plusvalía proviene de la venta de la mercancía por más de lo que vale; de que, por tanto, las mercancías se venden por su valor cuando su precio de venta es igual a su precio de costo, es decir, igual al precio de los medios de producción consumidos en ellas más el salario, ha sido proclamada a todos los vientos por Proudhon, con esa su proverbial charlatanería disfrazada de ciencia, como un secreto recién descubierto del socialismo. La reducción del valor de las mercancías a su precio de costo constituye, en efecto, la base sobre que descansa su Banco popular. Ya hemos visto más arriba que las diferentes partes de valor del producto toman cuerpo en partes proporcionales de éste. Sí por ejemplo (ver libro I, cap. VIII, 2, p. 180) el valor de 20 libras de hilados representa 30 chelines – supongamos, 24 chelines de medios de produc-

ción, 3 chelines de fuerza de trabajo y 3 chelines de plusvalía– esta plusvalía podrá concebirse también como 1/10 del producto = 2 libras de hilados. Esto quiere decir que sí las 20 libras de hilados se venden por su precio de costo, o sea, por 27 chelines, el comprador recibe gratis 2 libras de hilados o, lo que es lo mismo, vende la mercancía 1/10 menos de su valor; el obrero no por ello deja de rendir trabajo de más: lo que ocurre es que ahora lo rinde para el comprador del hilado y no para su productor capitalista, Sería absolutamente falso suponer que si todas las mercancías se vendiesen por sus precios de costo el resultado sería realmente el mismo que si todas ellas se vendiesen por encima de su precio de costo, pero por su valor. En efecto, aunque el valor de la fuerza de trabajo, la duración de la jornada de trabajo y el grado de explotación del trabajo fuesen en todos los casos los mismos, las masas de plusvalía contenidas en los valores de las diversas clases de mercancías difieren en absoluto según la distinta

composición orgánica de los capitales desembolsados para producirlas.[8]

NOTAS AL PIE DEL CAPÍTULO 1 DEL TOMO III

1 A qué confusión puede dar lugar esto en las cabezas de los economistas lo vimos ya en el libro I, cap. VII 3, pp. 182 ss., a la luz del ejemplo de N. W. Senior.

2 "Sabernos ya, en efecto, que la *Plusvalía* no es más que el resultado de los *cambios de valor* que se operan con *v*, es decir, con la parte del capital invertida en fuerza de trabajo; que, por tanto *v* + *p* = *v* + *v* (v mas incremento de v) . Lo que ocurre es que los *cambios reales del valor* y la *proporción* en que el valor cambia aparecen oscurecidos por el hecho de que, al *crecer la parte variable, crece también el capital total desem-*

bolsado. De 500 se convierte en 590" (libro I, cap. VII, I, p. 172).

3 Malthus, *Principles of Political Economy*, 2ª ed., Londres, 1836, pp. 267 268.

4 "Capital es aquello que se desembolsa para obtener una ganancia". Malthus, *Definitions in Political Economy*, Londres, 1827, p. 86.

5 Ver libro I, cap. XVIII, pp. 494 ss.

6 R. Torrens, *An Essay on the Production of Wealth*, Londres, 1821. pp. 51 53, p. 349.

7 Malthus, *Definitions on Political Economy*, Londres, 1853, pp. 70 y 71.

8 "Las masas de valor y de plusvalía producidas por capitales distintos están, suponiendo que se trate de valores dados y de grados de explotación de la fuerza de trabajo igua-

les, en razón directa a las magnitudes de la parte variable de aquellos capitales, es decir, de las partes invertidas en fuerza de trabajo viva." (Libro I, cap. IX, p 262.)

Capítulo II

LA CUOTA DE GANANCIA

La fórmula general del capital es *D – M – D'*; es decir, una suma de valor es lanzada a la circulación para sacar de ella una suma de valor mayor. El proceso que engendra esta suma de valor mayor es la producción capitalista; el proceso que la realiza, la circulación del capital. El capitalista no produce la mercancía por la mercancía misma, en gracia al valor de uso que encierra ni con vistas a su consumo personal. El producto que en realidad interesa al capitalista no es el producto material de por sí, sino el remanente de valor que deja el producto después de cubrir el valor del capital consumido en él. El capitalista desembolsa el capital total sin preocuparse del distinto papel que sus diversas partes integrantes desempeñan en la producción de plusvalía. Desembolsa por igual todas estas partes integrantes, no sólo para reprodu-

cir el capital desembolsado, sino para producir un remanente de valor sobre ese capital. Y para transformar el valor del capital variable por él desembolsado en un valor superior no tiene más que un medio: cambiarlo por trabajo vivo, explotar el trabajo vivo. Para ello necesita disponer al mismo tiempo de las condiciones indispensables para la realización de este trabajo, de los medios de trabajo y el objeto sobre que éste ha de recaer, de maquinaria y materias primas , es decir, necesita convertir en condiciones de producción una determinada suma de valor de la que es poseedor. El capitalista sólo es capitalista, sólo puede acometer el proceso de explotación del trabajo, siempre y cuando que sea propietario de las condiciones de trabajo y se enfrente como tal al obrero, como simple poseedor de fuerza de trabajo. Ya más arriba, en el libro I, hemos visto que es precisamente el hecho de que estos medios de producción pertenezcan a los no obreros el que convierte a los obreros en obreros asalariados y

a los no obreros en capitalistas [ver tomo I. pp. 131–655 s.].

Tanto da que el capitalista crea desembolsar el capital constante para obtener una ganancia del capital variable o que, por el contrario, vea en el desembolso del capital variable el medio de valorizar el capital constante; es decir, que invierta el dinero en salarios para realzar el valor de las máquinas y las materias primas o que, al revés, invierta el dinero en maquinaria y materias primas para poder explotar el trabajo. En efecto, aunque sólo es la parte variable del capital la que engendra plusvalía, la engendra única y exclusivamente a condición de que se desembolsen también las demás partes integrantes del capital, las condiciones de producción del trabajo. Como el capitalista sólo puede explotar el trabajo mediante el desembolso del capital y sólo puede valorizar el capital constante mediante el desembolso del capital variable, es lógico que ambas partes se le representen conjuntamente, tanto más

cuanto que el grado real de su ganancia no se halla determinado por la proporción con el capital variable exclusivamente, sino por su proporción con el capital total; es decir, no por la cuota de la plusvalía, sino por la cuota de la ganancia, la cual, como veremos, puede permanecer invariable y expresar, sin embargo, distintas cuotas de plusvalía.

Del costo del producto forman parte todos los elementos integrantes de su valor pagados por el capitalista o por los que lanza un equivalente a la producción. Este costo debe reponerse para poder conservar simplemente el capital o reproducirlo en su primitiva magnitud.

El valor contenido en la mercancía es igual al tiempo de trabajo que cuesta su producción, trabajo cuya suma se halla formada por dos partes: trabajo pagado y trabajo no retribuido. En cambio, el costo de la mercancía para el capitalista se reduce a la parte del trabajo materializado en ella y pagado por él. El tra-

bajo sobrante contenido en la mercancía no cuesta nada al capitalista, aunque al obrero le cueste trabajo, ni más ni menos que el retribuido y a pesar de que crea valor exactamente lo mismo que éste y entra al igual que él en la mercancía como elemento creador de valor. La ganancia del capitalista proviene, pues, del hecho de que se halla en condiciones de vender algo por lo que no ha pagado nada. La plusvalía o, en su caso, la ganancia, consiste precisamente en el remanente del valor de la mercancía sobre su precio de costo, es decir, en el remanente de la suma total de trabajo contenida en la mercancía después de cubrir la suma de trabajo retribuido que en ella se encierra. La plusvalía es, pues, cualquiera que sea la fuente de donde provenga, un remanente sobre el capital global desembolsado. Por consiguiente este remanente guarda con el capital global una relación que se expresa por el quebrado

llamando C al capital total. Obtendremos así la cuota de ganancia

$$= \frac{}{= \quad + v}$$

a diferencia de la cuota de plusvalía

La cuota de plusvalía, medida por el capital variable se llama cuota de plusvalía; la cuota de plusvalía, medida por el capital total se llama cuota de ganancia. Son dos medidas distintas de la misma magnitud, que expresan proporciones o relaciones distintas de la misma

magnitud como consecuencia de la distinta medida aplicada.

La transformación de la plusvalía en ganancia debe derivarse de la transformación de la cuota de ganancia, y no a la inversa. En realidad, fue la cuota de ganancia lo que sirvió, históricamente, de punto de partida. Plusvalía y cuota de plusvalía son, en términos relativos, lo invisible y lo esencial que se trata de investigar, mientras que la cuota de ganancia y, por tanto, la forma de la plusvalía como forma de ganancia se manifiestan en la superficie de los fenómenos.

Por lo que al capitalista individual se refiere, es evidente que lo único que a él le interesa es la relación entre la plusvalía o el remanente de valor que deja el precio de venta de sus mercancías y el capital total desembolsado para producirlas; en cambio, le tiene sin cuidado la relación que pueda existir entre este remanente y sus conexiones internas con los elementos concretos del capital. Lejos de ello, lo

que le interesa es que esta relación y estas conexiones internas queden en la sombra.

Aunque el remanente del valor de la mercancía sobre su precio de costo nace en el proceso directo de producción, sólo se realiza en el proceso de circulación. La apariencia de que surge en el proceso de circulación se refuerza por el hecho de que en realidad el que este remanente se realice o no y el grado en que se realice depende, dentro de la concurrencia, del mercado real, de las condiciones del mercado. Huelga detenerse a explicar aquí que cuando una mercancía se vende por encima o por debajo de su valor sólo cambia la distribución de la plusvalía, sin que este cambio, en cuanto a la distribución de las distintas proporciones en que diversas personas se reparten la plusvalía, altere en lo más mínimo ni la magnitud ni la naturaleza de ésta. En el proceso real de la circulación no sólo se operan los cambios estudiados en el libro II, sino que estos cambios coinciden con la concurrencia real, con la compra y

venta de las mercancías por encima o por debajo de su valor, y así nos encontramos con que la plusvalía realizada por el capitalista individual depende tanto de la mutua especulación entre los diversos capitalistas como de la explotación directa del trabajo.

En el proceso de circulación entra en acción, además del tiempo de trabajo, el tiempo de circulación, que limita así la masa de la plusvalía realizable en un determinado período de tiempo. Intervienen además, de un modo determinante, en el proceso directo de producción, otros factores que provienen de la circulación. Ambos procesos, el proceso directo de producción y el proceso de circulación, se entrecruzan y entrelazan constantemente, desdibujando con ello continuamente sus características diferenciales. La producción de la plusvalía como la del valor en general deriva del proceso de circulación, como más arriba hemos visto, nuevas notas determinantes; el capital recorre el ciclo de sus transformaciones; final-

mente abandona, por decirlo así, su vida orgánica interior para discurrir bajo relaciones en que ya no se enfrentan el capital y el trabajo, sino de una parte, los capitales y de otra parte los individuos, considerados simplemente como compradores y vendedores; el tiempo de circulación y el tiempo de trabajo se entrecruzan en su órbita y ambos parecen así determinar por igual la plusvalía. La forma originaria en que se enfrentan el capital y el trabajo asalariado se disfraza por la ingerencia de relaciones en apariencia independientes de ella; ahora, la plusvalía ya no aparece como producto de la apropiación de tiempo de trabajo, sino como el remanente del precio de venta de la mercancía sobre su precio de costo, por lo cual se tiende fácilmente a ver en éste su valor intrínseco (valeur intrinsèque), por donde la ganancia se presenta como el remanente del precio de venta de la mercancía sobre su valor inmanente.

Es cierto que durante el proceso directo de producción la naturaleza de la plusvalía se

le revela constantemente a la conciencia del capitalista como su codicia de apropiarse tiempo de trabajo de otros, etc., puesto ya de manifiesto al estudiar la plusvalía. Sin embargo: 1º El proceso directo de producción no es de por sí más que un factor que tiende a desaparecer y a convertirse constantemente en el proceso de circulación, como éste en aquél, con lo cual la intuición más o menos clara, formada en el proceso de producción, de la fuente de la ganancia creada en ella, es decir, de la naturaleza de la plusvalía, aparece a lo sumo como una idea equiparable a la concepción de que el remanente realizado proviene de causas independientes del proceso de producción, de la propia circulación, es decir, de un movimiento inherente al mismo capital e independiente de sus relaciones con el trabajo. Incluso economistas modernos como Ramsay, Malthus, Senior, Torrens, etc., aducen directamente estos fenómenos como pruebas de que el capital, en su existencia puramente material, independiente-

mente de sus relaciones sociales con el trabajo, que son precisamente las que lo convierten en capital, constituye una fuente independiente de plusvalía, paralelamente al trabajo e independientemente de él. 2º En la rúbrica de los costos, entre los que figuran los salarios, al igual que el precio de las materias primas, el desgaste de la maquinaria, etc., la extorsión de trabajo no retribuido aparece simplemente como un ahorro en el pago de uno de los artículos que entran en los costos de la producción, como reducción del pago de una determinada cantidad de trabajo, exactamente lo mismo que se ahorraría si se comprasen más baratas las materias primas o se redujese el desgaste de la maquinaría. De este modo, la extorsión de trabajo sobrante pierde su carácter específico, su relación específica con la plusvalía se oscurece, y a estimular y facilitar este resultado contribuye, como se puso de manifiesto en el libro I, sección VI [pp. 482–488] el hecho de que el valor de la fuerza de trabajo se exponga bajo la forma del salario.

La relación del capital se mixtifica al presentar a todas sus partes por igual como fuente del valor remanente (ganancia).

El modo como la plusvalía se convierte en la forma de ganancia mediante la transición a través de la cuota de ganancia, no es sino la prolongación de la inversión de sujeto y objeto operada ya durante el proceso de producción. Ya velamos allí cómo todas las fuerzas productivas subjetivas del trabajo se presentaban como fuerzas productivas del capital [ver tomo I, p. 288). Por una parte, el valor, el trabajo pretérito que domina sobre el trabajo vivo, se personifica en el capitalista; por otra parte, el obrero aparece, a la inversa, como una fuerza de trabajo objetivada, como una simple mercancía. Y esta relación invertida hace surgir necesariamente, ya en el plano de las simples relaciones de producción, una idea invertida congruente, una conciencia transpuesta, que los cambios y modificaciones del verdadero proceso de circulación se encargan luego de desarrollar.

Es, como puede estudiarse en la escuela ricardiana, un intento completamente invertido de presentar las leyes de la cuota de ganancia directamente como leyes de la cuota de plusvalía, o a la inversa. En la cabeza del capitalista estas dos clases de leyes se confunden, como es natural.

En la expresión

$$\frac{\quad}{\quad}$$

la plusvalía se mide por el valor del capital total desembolsado para su producción, una parte del cual se consume en ella y otra parte no hace más que emplearse. En realidad, la expresión

$$\frac{\quad}{\quad}$$

expresa el grado de valorización de todo el capital desembolsado, es decir, enfocándola en cuanto a la conexión conceptual, interna, y a

la naturaleza de la plusvalía, indica la relación que guarda la magnitud de la variación del capital variable con la magnitud del capital total desembolsado.

De por sí, la magnitud de valor del capital total no guarda ninguna relación interna, al menos directamente, con la magnitud de la plusvalía. Si nos fijamos en sus elementos materiales, vemos que el capital total menos el capital variable, es decir, el capital constante, consiste en las condiciones materiales para la realización del trabajo, o sea, los medios de trabajo y los materiales de éste. Para que una determinada cantidad de trabajo se realice en mercancías y cree, por tanto, valor, hace falta una determinada cantidad de material y de medios de trabajo. Se establece, según el carácter especial del trabajo añadido, una determinada relación técnica entre la masa de trabajo y la masa de los medios de producción a la que se incorpora este trabajo vivo. En este sentido, media también una determinada relación entre

la masa de la plusvalía o del trabajo sobrante y la masa de los medios de producción. Sí el trabajo necesario para la producción del salario son 6 horas diarias, el obrero deberá trabajar 12 horas diarias para rendir 6 horas de trabajo sobrante, siempre y cuando que haya de producir una plusvalía del 100 %. En 12 horas consumirá el doble de medios de producción que en 6. Pero no por ello la plusvalía añadida por él en 6 horas guarda en modo alguno una relación directa con el valor de los medios de producción consumidos en las 6 ni en las 12 horas. Este valor no interesa aquí en lo más mínimo; lo único que interesa es la masa técnicamente necesaria. El que las materias primas o los medios de trabajo empleados sean caros o baratos es de todo punto indiferente, con tal de que posean el valor de uso necesario y existan en las proporciones técnicamente indispensables con respecto al trabajo vivo que se trata de absorber. Si sabemos que en una hora se hilan *x* libras de algodón, que cuestan *z* chelines, sa-

bemos también, naturalmente, que en 12 horas se hilarán 12 *x* libras de algodón = 12 *z* chelines, y podremos calcular la relación entre la plusvalía y el valor de 12 exactamente lo mismo que con respecto al valor de 6. Pero la relación entre el trabajo vivo y el *valor* de los medios de producción sólo interviene aquí cuando *z* chelines constituye el nombre de *x* libras de algodón, puesto que una determinada cantidad de algodón tiene un determinado precio y, por consiguiente, a la inversa, un determinado precio puede servir de índice de una determinada cantidad de algodón, mientras el precio de esta materia no cambie. Sí sabemos que para apropiarnos 6 horas de trabajo sobrante necesitamos hacer trabajar a los obreros durante 12 horas, es decir, necesitamos tener preparado algodón para 12 horas, y sabemos además el precio de esta cantidad de algodón necesaria para 12 horas de trabajo, existirá una relación indirecta entre el precio del algodón (como índice de la cantidad de algodón necesaria) y la plusvalía.

Pero, a la inversa, partiendo del precio de la materia prima no se podrá deducir nunca la masa de materia prima que puede tejerse, por ejemplo, en una hora y no en 6. No existe, pues, una relación interna, necesaria, entre el valor del capital constante, ni por tanto, entre el valor del capital total (= *c* + *v*) y la plusvalía.

Partiendo de una cuota de plusvalía dada y de una magnitud dada de esta cuota, la cuota de ganancia no expresa sino lo que en realidad es: una medida distinta de la plusvalía, en la que se toma como base el valor del capital en su conjunto y no simplemente el valor de la parte del capital de la cual brota directamente mediante el cambio con el trabajo. Pero en la realidad (es decir, en el mundo de los fenómenos) las cosas ocurren al revés. Se parte de la plusvalía como de un factor dado, como del remanente del precio de venta de la mercancía sobre su precio de costo, siendo misterioso de dónde proviene este remanente, si de la explotación del trabajo en el proceso de producción,

del lucro logrado sobre el comprador en el proceso de circulación, o de ambas cosas a la vez. Otro factor dado de que se parte también es la relación entre este remanente y el valor del capital total, o sea, la cuota de ganancia. El cálculo de este remanente del precio de venta sobre el precio de costo con relación al valor del capital total desembolsado es muy importante y natural, puesto que por este medio encontramos en realidad la proporción en que se ha valorizado el capital total o su grado de valorización. Partiendo de esta cuota de ganancia, no podrá deducirse, por tanto, ninguna relación específica entre el remanente y la parte del capital invertida en salarios. En un capítulo posterior veremos qué divertidos saltos de carnero tiene que dar Malthus en su intento de llegar a descubrir por este camino el secreto de la plusvalía y de la relación específica entre ésta y la parte variable del capital. Lo que indica como tal que la cuota de ganancia es más bien la relación homogénea que guarda el remanente con

las dos partes iguales del capital, la cual no ofrece desde este punto de vista ninguna diferencia interna, fuera de la existente entre el capital fijo y el circulante. Y esta diferencia existe, pura y simplemente, porque el remanente se calcula de un doble modo. En efecto, se calcula primeramente como una magnitud simple: como el remanente sobre el precio de costo. Bajo esta primera forma, todo el capital circulante entra en el precio de costo, mientras que del capital fijo sólo entra el desgaste. En segundo lugar, tenemos la relación entre este remanente de valor y el valor total del capital desembolsado. Aquí entran en la cuenta tanto el valor de todo el capital fijo como el del capital circulante. Por tanto, el capital circulante entra las dos veces del mismo modo, mientras que el capital fijo entra una de las dos veces de distinto modo y la otra del mismo modo que el capital circulante. La diferencia entre el capital circulante y el capital fijo es, pues, la única que aquí se impone.

Por tanto, cuando el remanente, para expresarnos en términos hegelianos, se refleja en sí mismo o, dicho de otro modo, se caracteriza más de cerca por la cuota de ganancia, aparece como un remanente que el capital produce sobre su propio valor anualmente o en un determinado período de circulación.

Por consiguiente, si la cuota de ganancia difiere numéricamente de la cuota de plusvalía –mientras que plusvalía y ganancia son en realidad lo mismo e iguales numéricamente– la ganancia es, sin embargo, una forma transfigurada de la plusvalía, forma en la que se desdibujan y se borran su origen y el secreto de su existencia. En realidad la ganancia no es sino la forma bajo la que se manifiesta la plusvalía, la cual sólo puede ponerse al desnudo mediante el análisis, despojándola del ropaje de aquélla. En la plusvalía se pone al desnudo la relación entre el capital y el trabajo. En cambio, en la relación entre el capital y la ganancia, es decir, entre el capital y la plusvalía, tal como aparece,

de una parte, como el remanente sobre el precio de costo de la mercancía realizado en el proceso de circulación y, de otra parte, como un remanente que ha de determinarse más concretamente por su relación con el capital total, aparece *el capital como una relación consigo mismo*, relación en la que se distingue como suma originaria de valor, del valor nuevo establecido por él mismo. Existe la conciencia de que este valor nuevo es engendrado por el capital a lo largo del proceso de producción y del proceso de circulación. Pero el modo como ocurre esto aparece mixtificado y como fruto de cualidades misteriosas inherentes al propio capital.

Cuanto más ahondamos en el proceso de valorización del capital más vemos mixtificarse la relación capitalista y menos se descubre el secreto de su organismo interno.

En esta sección, la cuota de ganancia se distingue numéricamente de la cuota de plusvalía; en cambio, la ganancia y la plusvalía se consideran como de la misma magnitud numé-

rica, aunque bajo una forma diferente. En la sección siguiente veremos cómo sigue su curso el desdoblamiento y cómo la ganancia aparece también numéricamente como una magnitud distinta de la plusvalía.

Capítulo III

RELACIÓN ENTRE LA CUOTA DE GANANCIA Y LA CUOTA DE PLUSVALÍA

Como dijimos al final del capitulo anterior, partimos aquí, en toda esta sección I, del supuesto de que la suma de la ganancia que corresponde a un capital dado es igual a la suma total de la plusvalía producida por él en un determinado período de circulación. Por el momento, prescindimos, por tanto, del hecho de que, por una parte, esta plusvalía se desdobla en distintas formas secundarias: interés del capital, renta del suelo, impuestos, etc., y de que, por otra parte, en la mayoría de los casos no coincide ni mucho menos con la ganancia, tal como ésta se apropia en virtud de la cuota media general de ganancia, de la que hablaremos en la sección segunda.

Siempre y cuando que la ganancia se equipare cuantitativamente a la plusvalía, su

magnitud y la magnitud de la cuota de ganancia se hallan determinadas por las relaciones de magnitudes numéricas simples, determinadas o determinables en cada caso concreto. La investigación se desarrolla, por tanto, por el momento, en un terreno puramente matemático.

Mantendremos en las fórmulas los signos empleados en los libros primero y segundo. El capital total *C* se divide en el capital constante *c* y el capital variable *v* y produce una plusvalía, *p*. La relación entre esta plusvalía y el capital variable desembolsado, o sea

$$\frac{p}{v}$$

es lo que llamamos cuota de plusvalía, designándola con la letra *p'*. Por tanto,

$$p' = \frac{p}{v}$$

= p' y $p = p'v$. Cuando esta plusvalía se refiere al capital total y no al capital variable solamente, se llama ganancia, (g), y la relación entre la plusvalía p y el capital total C, o sea,

$$\frac{\quad}{\quad}$$

se llama la cuota de ganancia, g'. Tenemos, pues:

$$g' = \frac{p}{C}$$

$$C = c + v$$

y sí sustituimos p por su valor $p'v$ tal como la hacíamos más arriba, tendremos que

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

$$+ v$$

ecuación que podría expresarse también con la proporción:

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

la cuota de ganancia es a la cuota de plusvalía como el capital variable es al capital total.

De esta proporción se deduce que *g'*, la cuota de ganancia, es siempre menor que *p'*, la cuota de plusvalía, porque *v*, el capital variable, es siempre menor que *C*, la suma de *v* + *c*, del capital variable y el capital constante; exceptuando el único caso, prácticamente imposible, en que *v* = *C*, es decir, en que no existe capital constante, en que se produce sin medios de producción, en que, por tanto, el capitalista sólo desembolsa la suma necesaria para el pago de salarios.

Sin embargo, en nuestra investigación debe tenerse en cuenta toda otra serie de factores que influyen de un modo determinante en las magnitudes *c*, *u* y *p* y que, por tanto, debemos mencionar brevemente.

En primer lugar, el *valor del dinero*. Este podemos suponerlo siempre constante

En segundo lugar, la *rotación*. Este factor lo dejamos, por el momento, a un lado, pues su acción sobre la cuota de ganancia deberá ser estudiada en un capítulo posterior. (Aquí adelantaremos solamente un punto, a sabor, que la fórmula $g' = p'$

———

sólo es rigurosamente exacta para un período de rotación del capital variable, pero nosotros la hacemos valedera para la rotación anual sin más que sustituir p', la cuota simple de la plusvalía, por $p'n$, por la cuota anual de la

plusvalía, indicando por *n* el número de rotaciones del capital variable al cabo de un año (véase libro II, cap. XVI, I [pp. 277–280] F.E.).

En tercer lugar, hay que tener en cuenta la *productividad del trabajo*, cuya influencia sobre la cuota de la plusvalía ha sido expuesta detalladamente en el libro I, sección IV [pp. 271–275]. Pero sobre la cuota de ganancia por lo menos sobre la de un capital individual, sí este capital individual, como se expone en el libro I, cap. X, pp. 271 s., trabaja con una productividad superior a la media social, si produce sus mercancías a un valor inferior al valor social medio de la misma mercancía, realizando así una ganancia extraordinaria, Pero este caso no lo tenemos en cuenta todavía aquí, pues en esta sección partimos aún del supuesto de que las mercancías se producen en las condiciones sociales normales y se venden por su valor. Partimos, pues, en cada caso concreto, de la premisa de que la productividad del trabajo permanece constante. En realidad, la composición de

valor del capital invertido en una rama industrial, es decir, la relación concreta entre el capital variable y el constante, expresa en cada caso un determinado grado de productividad del trabajo. Por tanto, tan pronto como esta relación se modifica por causas que no sean el simple cambio de valor de los elementos materiales del capital constante o el cambio del salario, tiene que cambiar también necesariamente la productividad del trabajo, por cuya razón nos encontramos frecuentemente con que los cambios relacionados con los factores *c*, *v* y *p* implican también cambios en cuanto a la productividad del trabajo.

Y lo mismo ocurre con los otros tres factores: *duración de la jornada de trabajo, intensidad del trabajo y salario*. Su acción sobre la masa y la cuota de plusvalía ha sido expuesta por extenso en el libro I [cap. XV]. Se comprende, pues, que, aunque también por razones de simplificación, partamos siempre del supuesto de que estos tres factores permanecen constantes, los cam-

bios relacionados con *v* y *p* pueden entrañar también cambios en cuanto a la magnitud de estos factores determinantes. Baste con recordar de pasada, a este propósito, que el salario influye sobre la magnitud de la plusvalía y el volumen de la cuota de ésta en sentido inverso que la duración de la jornada de trabajo y la intensidad del trabajo, y que el aumento del salario disminuye la plusvalía, mientras que la prolongación de la jornada de trabajo y la intensificación de éste la aumentan.

Supongamos, por ejemplo, que un capital de 100 produzca con 20 obreros, 10 horas de trabajo diarias y un salario semanal global de 20, 20 de plusvalía, tendremos que

$$80\ c + 20\ v + 20\ p;\ p' = 100\ \%,\ g' = 20\ \%.$$

Supongamos ahora que la jornada de trabajo se prolongue, sin aumentar el salario, a 15 horas; el valor total producido por los 20 obreros aumentará, en estas condiciones, de 40

a 60 (10 : 15 = 40 : 60); como *v*, el salario pagado, sigue siendo el mismo, la plusvalía aumentará de 20 a 40 y así tendremos que

80 *c* + 20 *v* + 40 *p*; *p'* = 200 %, *g'* = 40 %.

En cambio si, con 10 horas de trabajo, el salario bajase de 20 a 12, tendríamos un producto total de valor de 40 como antes, pero distribuido de otro modo; *v* bajaría a 12, quedando por tanto el resto de 28 para *p*. Por donde tendríamos que

80 *c* + l2 *v* + 28 *p*; *p'* = 233 1/3 %, *g'* = 28/92 = 30 10/23 %

Vemos, pues, que tanto la prolongación de la jornada de trabajo (o la intensificación del trabajo) como la baja del salario hacen que aumente la masa y, por tanto, la cuota de la plusvalía; y a la inversa, al subir el salario bajaría, en igualdad de condiciones, la cuota de la plus-

valía. Sí, por tanto, *v* aumenta por efecto de una subida de salarios, esto no expresa una cantidad de trabajo mayor, sino la misma cantidad de trabajo pagada más cara; en este caso, *p'* y *g'* no aumentan, sino disminuyen.

Ya esto indica que no pueden operarse cambios en cuanto a la jornada de trabajo, la intensidad del trabajo o el salario que no vayan acompañados de cambios simultáneos en cuanto a *v* y *p* y a su proporción y también, por tanto, en cuanto a *g'*, o sea, a la proporción entre *p* y *c* + *v*, entre la plusvalía y el capital total; asimismo es claro que los cambios sobrevenidos en cuanto a la proporción entre *p* y *v* implican igualmente modificaciones en una por lo menos de las tres condiciones de trabajo señaladas.

Aquí se revela precisamente la relación orgánica especial del capital variable con el movimiento del capital total y su valorización, así como su distinción del capital constante. El capital constante, por lo que a la creación de valor se refiere, sólo interesa por el valor que

encierra, siendo indiferente, para estos efectos, el que un capital constante de 1,500 libras esterlinas, por ejemplo, represente, supongamos, 1,500 toneladas de hierro a 1 libra esterlina, o 500 toneladas a 3 libras cada una. La cantidad de materia real en que tome cuerpo su valor es absolutamente indiferente para los efectos de la valorización y de la cuota de ganancia, la cual varía en razón inversa a este valor, cualquiera que sea la relación que exista entre el aumento o la disminución del valor del capital constante y la masa de los valores materiales de uso en que ese valor toma cuerpo.

No ocurre lo mismo con el capital variable. Lo que en éste interesa, primordialmente, no es el valor que encierra el trabajo materializado en él, sino este valor, pura y simplemente, como índice del trabajo total que pone en movimiento y que no se halla expresado en él; del trabajo total, cuya diferencia con respecto al trabajo expresado por él mismo, y por tanto pasado, es decir, la parte que forma la plusval-

ía, es tanto mayor cuanto menor es el trabajo encerrado en él. Supongamos que una jornada de trabajo de 10 horas equivalga a diez chelines = diez marcos. Si el trabajo necesario, destinado a reponer el salario, y por tanto el capital variable, = 5 horas = 5 chelines, el trabajo sobrante será 5 horas y la plusvalía = 5 chelines; sí el primero = 4 horas = 4 chelines, el trabajo sobrante será = 6 horas y la plusvalía = 6 chelines.

Por tanto, tan pronto como la magnitud de valor del capital variable deja de ser el índice de la masa de trabajo puesta en movimiento por él y cambia la medida misma de este índice, la cuota de la plusvalía cambia también, sólo que en sentido contrarío y en razón inversa.

Pasemos ahora a aplicar a los diferentes casos que pueden presentarse la anterior

ecuación de la cuota de ganancia $g' = p'$ –

Haremos cambiar de valor sucesivamente a los distintos factores

y observaremos cómo repercuten estos sobre la

cuota de ganancia. Obtendremos así diversas series de casos, que podremos considerar, bien como sucesivas causas modificadas de acción del mismo capital, bien corno distintos capitales coexistentes y comparados entre sí, como capitales invertidos, por ejemplo, en distintas ramas industriales o en diversos países. Por tanto, si se considerase forzada o prácticamente imposible la concepción de algunos de nuestros ejemplos como casos cronológicamente sucesivos del mismo capital, esta objeción desaparecería al concebirlos como capitales independientes comparados entre sí.

epararemos, pues, el pro- en sus dos fa
– res *p'* y

empezaremos considerando a *p'* como
constante e investigando los

efectos de las posibles varia- luego, c
le – raremos

constante el y sometere-
quebrado – mos a *p'*

a las distintas variaciones posibles; fi-
nalmente, consideraremos variables todos los
factores y agotaremos con ello todos los casos

posibles de los que pueden derivarse las leyes que rigen la cuota de ganancia.

1. *p'* *va* *constante,* – *riable*

Este caso, que abarca varías modalidades, puede expresarse con una fórmula general. Tomemos dos capitales *C* y C_1, con sus respectivos capitales variables *v* y v_1 con su cuota común de plusvalía *p'* y las dos cuotas correspondientes de ganancia *g'* y g'_1, y tendremos que

$$g' = p' - ; \qquad g'_1 = p' - \frac{1}{1}$$

Relacionemos ahora entre sí a C y C_1, y a v y v_1; supongamos, por ejemplo, que el

valor del $\frac{1}{E}$ y el del quebrado $\frac{}{} = \frac{}{}$ quebrado

$\frac{v_1}{} = e$, y tendremos que $C_1 = E\,C$ y $v_1 = e$

tuimos

C_1 y v_1 por los valores así obtenidos, tendremos que

$$g'_1 = p' - \frac{v}{C}$$

Pero de las dos ecuaciones anteriores podemos derivar otra fórmula, convirtiéndolas en la siguiente proporción:

$$g' = p' \qquad g' : \qquad v_1 - : p' \qquad c_1 - = \qquad - = \qquad -$$

Y como el valor de un quebrado sigue siendo el mismo cuando el numerador y el denominador se multiplican o se dividen por el mismo número, podemos reducir los quebrados

$$- \qquad -$$

$$1$$

a tantos por ciento, es decir, sustituir los dos denominadores C y C_1, por 100. En este caso[1], tenemos que

$$\frac{v}{C} = \frac{100\,v}{100\,C}, \qquad \frac{v_1}{C_1} = \frac{100\,v_1}{100\,C_1},$$

prescindiendo en esta proporción de los denominadores, llegaremos al siguiente resultado:

$$g' : g'_1 = v : v_1;$$

o sea, que en dos capitales cualesquiera que funcionen con la misma cuota de plusvalía, las cuotas de ganancia guardan entre si la misma proporción que los capitales variables, calculados en tantos por ciento de sus respectivos capitales totales.

Estas dos fórmulas abarcan los casos en qu
riante de

Antes de entrar a investigar estos casos por separado, hemos de hacer una observación. Como *C* representa la suma de *c* y *v*, del capital constante y del capital variable, y como tanto la cuota de plusvalía como la cuota de ganancia se expresan generalmente en tantos por ciento, puede simplificares el cálculo reduciendo también a 100 la suma *c* + *v*, es decir, expresando también en tantos por ciento los factores *c* y *v*. En efecto, cuando se trata de determinar, no la masa, sino la cuota de ganancia, tanto da decir que un capital de 15,000, de los cuales 12,000 son capital constante y 3,000 capital variable, produce una plusvalía de 3,000, como decir, reduciendo este capital a tantos por ciento:

15,000 *C* = 12,000 *c* + 3,000*v* (+ 3,000 *p*)

100 C = 80 *c* + 20 *v* (+ 20 *p*).

La cuota de plusvalía, pues, en ambos casos, = 100 % y la cuota de ganancia = 20 %.

Y lo mismo ocurre sí comparamos entre sí dos capitales, si, por ejemplo, comparamos el anterior con otro capital:

12,	10	1	(+ 1,2
0 *C*	,800 *c*	,200 *v*	*p*)	
10	90	1	(+ 10
	c	0 *v*		

pues, en ambos casos, *p'* = 100 % y *g'* = 10 %, con la diferencia de que, en esta fórmula a base de tantos por ciento, la comparación con el capital anterior aparece mucho más clara.

En cambio, sí se trata de variaciones operadas dentro del mismo capital, la fórmula a base de tantos por ciento sólo podrá emplear-se en casos excepcionales, pues casi siempre

borra estas variaciones. Si un capital expresado en la fórmula de porcentaje:

80 *c* + 20 *v* + 20 *p*,

se convierte en otro expresado en la fórmula de porcentaje,

90 *c* + 10 *v* + 10 *p*,

no se ve si la nueva composición porcentual 90 *c* + I0 *v* obedece al descenso absoluto de *v* o al aumento absoluto de *c* o a ambas cosas simultáneamente. Para esto tenemos que tener delante las magnitudes numéricas absolutas. Y para la investigación de los siguientes casos concretos de variación interesa fundamentalmente saber cómo se han producido estos cambios, si los 80 *c* + 20 *v* se han convertido en 90 *c* + 10 *v* por el hecho de que, supongamos, los 12,000 *c* + 3,000 *v* se hayan convertido en 27,000 *c* + 3,000 *v*, sin alteración del capital variable (90 *c* + 10 *v*, expresado en tantos por ciento) o si el cambio se ha producido, por el contrario, por-

que, permaneciendo sin alteración el capital constante, haya disminuido el capital variable, pasando a ser la composición del capital de 12,000 *c* + 1,333 1/3 *u* (lo que, en tantos por ciento, daría la misma fórmula de 90 *c* + 10 *u*). Son éstos precisamente los casos que investigaremos sucesivamente, renunciando a lo que tiene de cómoda la fórmula porcentual o aplicándola solamente en segundo término.

a) *p'* y *C* constantes, *v* variable

Si cambia la magnitud de *v*, *C* sólo podrá permanecer invariable siempre y cuando que la otra parte integrante de *C*, o sea, el capital constante *c*, cambie de magnitud por la misma suma pero en sentido contrario que *v*. Si *C* es originariamente = 80 *c* + 20 *v* + 100 y más tarde *v* desciende a 10, *C* sólo podrá permanecer = 100 siempre y cuando que *c* suba a 90; de este modo, 90 *c* + 10 *v* = 100. Dicho en términos generales: al convertirse *v* en *v* +/- *d*, es decir,

en *v* más o menos *d*, *c* tiene que convertirse, para que se cumplan las condiciones del caso que examinamos, en *c* - *l* + *d*; tiene que variar en la misma suma, pero en sentido contrario.

Cuando la cuota de plusvalía *p'* permanezca invariable, pero el capital variable *v*, en cambio, se altere, tiene que cambiar asimismo la masa de la plusvalía, puesto que *p* = *p' v* y en *p' v* uno de los factores, *v*, cambia de valor.

Las premisas de nuestro caso dan, al lado de la ecuación originaria

$$p' = p' \frac{g}{} -$$

mediante la variación de *v*, la segunda ecuación

$$g$$
$$'_1 = p' \quad -$$

donde *v* se convierte en v_1 y puede encontrarse g'_1, la nueva cuota de ganancia que de ello se desprende.

Esta nueva cuota de ganancia puede encontrarse por medio de la correspondiente proporción:

$$g' : g' \qquad {}^{1} \qquad =$$
$$_1 = p' \qquad - \qquad p' \quad - \qquad v : v_1$$

O sea, que, permaneciendo idénticos la cuota de plusvalía y el capital total, la cuota originaria de ganancia es a la cuota de ganancia que surge del cambio del capital variable como el capital variable primitivo es al capital variable modificado.

Si el capital primitivo era, como arriba,

I, 15,000 *C* = 12,000 *c* + 3,000 *v* (+ 3,000 *p*), y ahora es

II, 15,000 *C* = 13,000 *c* + 2,000 *v* (+ 2,000 *p*), en ambos

casos tendremos que *C* = 15,000 y *p'* = 100 %, y la cuota de ganancia de I, 20 %, será a la de II, l3 1/3 %, como el capital variable de I, 3,000, al de II, 2,000, es decir, 20 % : l3 1/3 % = 3,000 : 2,000.

Ahora bien, el capital variable puede aumentar o disminuir. Pongamos ante todo un ejemplo en que aumente. Supongamos que el capital originario se halle formado y funcione del modo siguiente:

I. 100 *c* + 20 *v* + 10 *p, C* = 120, *p'* = 50 %, *g'* = 8 1/3 %.

Supongamos ahora que el capital variable aumente a 30; en este caso, y según la hipótesis de que partimos, el capital constante deberá disminuir de 100 a 90, para que el capital

total permanezca invariable = 120. La plusvalía producida, a base de la misma cuota de plusvalía del 50 %, deberá aumentar a 15. Por tanto, tendremos:

II. 90 *c* + 30 *v* + l5 *p; C* = 120, *p'* = 50 %, *g'* = l2 1/2 %.

Partamos ante todo del supuesto de que el salario permanezca invariable. En este caso, deberán permanecer también invariables los demás factores, la cuota de plusvalía, la jornada de trabajo y la intensidad de trabajo. Por tanto, el aumento de *v* (de 20 a 30) sólo podrá tener el sentido de que se empleen un cincuenta por ciento más de obreros. En este caso, aumentará también en el cincuenta por ciento, de 30 a 45, el producto valor total, distribuyéndose al igual que antes: 2/3 en salarios y 1/3 en plusvalía. Pero al mismo tiempo, al aumentar el número de obreros, el capital constante, el valor de los medios de producción, descenderá de 100 a 90.

Estamos, por tanto, ante un caso de decreciente productividad del trabajo, combinado con un descenso combinado del capital constante; ¿es económicamente posible este caso?

En la agricultura y en la industria extractiva, donde es fácil comprender el descenso de la productividad del trabajo y, por tanto, el aumento del número de obreros empleados, este proceso –dentro de los límites de la producción capitalista y a base de ella– se halla vinculado, no al descenso, sino al aumento del capital constante. Aun cuando el descenso de *c* más arriba indicado obedeciese a una simple baja de precios, un capital suelto sólo podría operar el paso de I a II en circunstancias muy excepcionales. En cambio, tratándose de dos capitales independientes invertidos en distintos países o en distintas ramas de la agricultura o la industria extractiva, no tendría nada de sorprendente el que en un caso se empleasen más obreros (y, por tanto, más capital variable) y

trabajasen con medios de producción menos valiosos o más escasos que en el otro caso.

Pero si abandonamos el supuesto de que el salario permanece idéntico y explicamos el aumento del capital variable de 20 a 30 por la subida del salario en el 50%, se presenta un caso completamente distinto. El mismo número de obreros –digamos, 20– sigue trabajando con los mismos medios de producción o con medios de producción reducidos solamente en proporciones insignificantes. Si la jornada de trabajo permanece invariable –a base de 10 horas, por ejemplo–, permanecerá invariable también el producto total de valor; seguirá siendo = 30. Pero estos 30 se invertirán en su totalidad para reponer el capital desembolsado de 30; desaparecerá, por tanto, la plusvalía. Sin embargo, se partía del supuesto de que la cuota de plusvalía permanecía constante, es decir, de que seguía siendo del 50 %, como en I. Pero esto sólo puede ocurrir si la jornada de trabajo se alarga en un 50 %, a 15 horas. Los 20 obreros

producirán entonces, en las 15 horas, un valor de 45 y se cumplirán todas las condiciones necesarias:

II. 90 *c* + 30 *v* + l5 *p; C* = 120, *p'* = 50 %, *g'* = 12 ½ %

En este caso, los 20 obreros no necesitarán más medios de trabajo, herramientas, máquinas, etc., que en el caso I: sólo tendrán que aumentar en el 50 % las materias primas o las materias auxiliares. Por tanto, a base de una baja de precio de estas materias, el tránsito de I a II sería, bajo las premisas de que partimos, mucho más admisible, económicamente, para un capital aislado. Y el capitalista se resarciría, por lo menos en cierto modo, con una ganancia mayor de la pérdida sufrida por la depreciación de su capital constante.

Supongamos ahora que el capital variable baje en vez de subir. En este caso, no tendremos más que invertir nuestro ejemplo ante-

rior, poner el nº II como capital primitivo y pasar de II a I.

II. 90 *c* + 30 *v* + l5 *p* se convertirá más tarde en

I. 100 *c* + 20 *v* + 10 *p*, siendo evidente que este trastrueque no altera en lo más mínimo las condiciones que rigen las respectivas cuotas de ganancia y la relación mutua que entre ellas existe.

Sí *v* desciende de 30 a 20 porque se emplee 1/3 menos obreros aun aumentando el capital constante, tendremos ante nosotros el caso normal de la industria moderna: creciente productividad del trabajo, dominio de mayores masas de medios de producción por un número menor de obreros. En la sección III de este libro veremos que este movimiento se combina necesariamente con la baja simultánea de la cuota de ganancia.

Pero si *v* baja de 30 a 20 porque se emplee el mismo número de obreros pero con un salario más bajo, tendremos que, permanecien-

do idéntica la jornada de trabajo, el producto total de valor seguirá siendo = 30 *v* + l5 *p* = 45; y como *v* ha descendido a 20, la plusvalía subirá a 25 y la cuota de plusvalía del 50 % al 125 %, lo que sería contrario al supuesto de que se parte. Para no salirnos de las condiciones de nuestro caso, la plusvalía, a base de una cuota del 50%, tiene que descender más bien a 10, bajando por tanto el producto total de valor de 45 a 30. lo cual sólo es posible acortando en 1/3 la jornada de trabajo. Y entonces tendremos, al igual que arriba:

100 *c* + 20 *v* + 10 *p*: *p'* = 5 0 %, *g'* = 8 1/3 %.

Huelga, indudablemente, decir que en la práctica no se dará este caso de reducción del tiempo de trabajo acompañada de la disminución del salario. Sin embargo, esto no tiene importancia. La cuota de ganancia es una función de distintas variables y, sí queremos saber

cómo influyen estas variables sobre la cuota de ganancia, tenemos que investigar la influencia de cada una de ellas, lo mismo si esta influencia aislada es económicamente admisible en el mismo capital que sí no lo es.

b) *p'* constante, *v* variable, *C* variable por la variación de *v*

Este caso sólo difiere del anterior en cuanto al grado. En vez de que *c* disminuya o aumente en la misma medida en que *v* aumente o disminuya, *c* permanece ahora constante. Pero, bajo las condiciones actuales de la gran industria y la agricultura, el capital variable sólo representa una parte relativamente pequeña del capital total, razón por la cual la disminución o el aumento de éste, en cuanto determinados por los cambios de aquél, tienen que ser también, necesaria y relativamente pequeños. Partiendo nuevamente de un capital:

I. 100 *c* + 20 *v* + l0 *p*; *C* = 120, *p’* = 50 %, *g’* = 8 1/3 %, este capital se convertiría, por ejemplo, en:

II. 100 *c* + 30 *v* + l5 *p; C* = 130, *p’* = 50 %, *g’* = 11 7/13 %.

El caso contrario, el de la disminución del capital variable, podría ilustrarse, a su vez, por el tránsito inverso de II a I.

Las condiciones económicas serian esencialmente las mismas que en el caso anterior y no haría falta, por tanto, repetirlas. El tránsito de I a II implica: reducción de la productividad del trabajo en un 50 % ; para dominar 100 *c* hará falta la mitad más de trabajo en II que en I. Este caso puede darse en la agricultura.[2]

Pero mientras que en el caso anterior el capital total permanecía constante por el hecho de que una parte del capital constante se convertía en variable, o a la inversa, aquí nos encontramos con que al aumentar el capital va-

riable, se vincula el capital sobrante y, al disminuir, queda libre el capital antes invertido.

c) *p'* y *v* constantes, *c*, y por tanto también *C*, variables

En este caso, la ecuación

$$g' = p' \quad - \qquad g'_1 = p' \quad -$$

se convierte en

$$1$$

y conduce, suprimiendo los factores que aparecen en ambos lados, a la siguiente proporción:

$$g'_1 : g' = C : C_1 ;$$

a base de la misma cuota de plusvalía y de los mismos capitales variables, las cuotas de

ganancia se comportan entre si a la inversa que los capitales totales.

Sí tenemos, por ejemplo, tres capitales o tres situaciones distintas del mismo capital, como sigue:

I. 80 *c* + 20 *v* + 20 *p*; *C* = 100, *p'* = 100 %, *g'* = 20%:

II. 100 *c* + 20 *v* + 20 *p*; *C* = 120, *p'* = 100 %, *g'* = 16 2/3 %;

III. 60 *c* + 20 *v* + 20 *p*; *C* = 80, *p'* = 100 %, *g'* = 25 %:

la proporción será la siguiente:

20 % : I6 2/3 % = 120 : 100 y 20 % : 25 % = 80 : 100.

La fórmula general antes establecida para las vari
de

a base de *p'* constante, era:

$$g' = p' \frac{v}{C} \quad \text{ahora se convierte en} \quad g'_1 = p' \frac{v}{C_1}$$

puesto que *v* no sufre modificación y, por tanto, $e =$

se convierte aquí en = 1.

Como $p'v = p$ a la masa de la plusvalía, y como *p'* y *v* permanecen ambos constantes, *p* no resulta tampoco afectada por la variación de *C*; la masa de la plusvalía sigue siendo la misma antes y después de la variación.

Si *c* bajase hasta 0, tendríamos que *g'* = *p'*, es decir, que la cuota de ganancia sería igual a la cuota de plusvalía.

Los cambios de *c* pueden provenir bien del simple cambio de valor de los elementos materiales del capital constante, bien de la distinta composición técnica del capital total, es decir, del cambio de la productividad del trabajo en la correspondiente rama de producción. En el segundo caso, la creciente productividad del trabajo social, consecuencia del desarrollo de la gran industria y de la agricultura, haría que el tránsito se operase en el sentido (véase ejemplo anterior) de III a I y de I a II. Una cantidad de trabajo que se paga con 20 y produce un valor de 40 empezaría dominando una masa de medios de trabajo por valor de 60; al aumentar la productividad, permaneciendo invariable el valor, los medios de trabajo utilizados ascenderían primero a 80 y luego a 100. La serie inversa determinaría un descenso de la productividad; la misma cantidad de trabajo podría

poner en movimiento menos medios de producción y se restringiría el volumen de las operaciones, como puede ocurrir en la agricultura, en la minería, etc.

El ahorro de capital constante eleva, de una parte, la cuota de ganancia y, de otra parte, deja libre una parte de capital; tiene, pues, su importancia para el capitalista. Este punto, así como la influencia de los cambios de precios de los elementos del capital constante, sobre todo los de las materias primas, serán investigados más de cerca por nosotros en un lugar posterior.

Volvemos a encontrarnos aquí con que la variación del capital constante influye por igual sobre la cuota de ganancia cuando esta variación provocada por el aumento o la disminución de los elementos materiales de *c* que cuando obedece a un simple cambio de valor de los mismos.

d) *p'* constante, *v*, *c* y *C* todos variables

En este caso, sigue siendo decisiva para la nueva cuota de ganancia la fórmula general que dábamos más arriba:

$$p'_1 = p' \frac{v}{g - C}$$

De donde se deduce que, permaneciendo invariable la cuota de plusvalía:

a) la cuota de ganancia disminuye cuando *E* es mayor que *e*, es decir, cuando el capital constante aumenta de tal modo, que el capital total aumenta en mayor proporción que el capital variable. Si un capital de 80 *c* + 20 *u* + 20 *p* pasa a la composición orgánica de

30 *v* + 30 *p*, *p'* sigue siendo = 100%, b

– aja de

a pesar de haber aumentado tanto *v* como *C*, y la cuota de ganancia desciende consiguientemente del 20 % al 15 %;

b) la cuota de ganancia sólo permanece invariable cuando *e* = *E*, es decir, cuando el

qu a pesar de variar apaebrado – , rentemente

conserva el mismo valor, o sea, cuando el numerador y el denominador pueden multiplicarse o dividirse por el mismo número 80 *c* + 20 *v* + 20 *p* y 160 *c* + 40 *v* + 40 *p* dan, palpablemente, la misma cuota de ganancia del 20 %, porque *p'* sigue siendo = 100%

0 0

representan en ambos ejem

– – mo valor;

00 00

c) la cuota de ganancia aumenta cuando *e* es mayor que *E*, es decir, cuando el capital variable aumenta en mayor proporción que el capital total. Si 80 *c* + 20 *v* + 20 *p* se convierte en 120 *c* + 40 *v* + 40 *p*, la cuota de ganancia aumentará del 20 al 25 %, porque,

0

maneciendo *p'* in- aument

– – convertirse

00

0

es decir, aumenta de

n – 1/5 a 1/4.

60

Cuando *v* y *C* cambian en la misma dirección, podemos interpretar este cambio de magnitudes en el sentido de que ambos factores cambian, hasta cierto grado, en la misma proporción, de tal modo que el quebrado,

nece invariable. Por encima de este grado, sólo varia

cual este caso, más complicado, quedaría reducido a uno de los casos anteriores más sencillos.

Si, por ejemplo, 80 *c* + 20 *v* + 20 *p* se convierten en 100 *c* + 30 *v* + 30 *p*, la proporción entre *v* y *c* y entre *v* y *C* seguirá siendo la mis-

ma, dentro de esta variación, hasta llegar a 100 *c* + 25 *v* + 25 *p*. Hasta este momento, permanecerá también invariable, por tanto, la cuota de ganancia. Podemos, pues, tomar ahora por punto de partida 100 *c* + 25 *v* + 25 *p*, y encontramos que *v* ha variado en 5 para subir a 30 *v* y, por tanto, que *C* ha aumentado de 125 a 130, con lo cual estaremos dentro del segundo caso, el de la simple variación de *C*. La cuota de ganancia, que primitivamente era del 20 %, aumenta, por esta adición de 5 *v*, a base de la misma cuota de plusvalía, hasta el 23 1/13 %.

La misma reducción a un caso más simple puede darse aun cuando *v* y *C* cambien de magnitud en sentidos opuestos. Volvamos a partir, por ejemplo, de 80 *c* + 20 *u* + 20 *p* y hagamos que esta proporción se convierta en la fórmula 110 *c* + 10 *v* + 10 *p*: con un cambio a base de 40 *c* + 10 *v* + 10 *p* la cuota de ganancia seguirá siendo la misma que al principio, o sea el 20 %. La adición de 70 *c* a esta fórmula intermedia hará que baje al 8 1/3 %. Con ello

reduciremos, pues, el caso, como arriba, a un caso de variación de una sola variable, es decir, de *c*.

La variación simultánea de *v*, *c* y *C* no brinda, pues, ningún punto de vista nuevo y nos lleva siempre, en última instancia, al caso en que sólo varia un factor.

De hecho hemos agotado ya también el único caso que queda, o sea, aquel en que *v* y *C* conservan numéricamente la misma magnitud, pero operándose un cambio de valor en los elementos materiales que los integran, en que, por tanto, *v* indica una cantidad distinta de trabajo puesto en acción y *c* una cantidad distinta de medios de trabajo puestos en movimiento.

Supongamos que en 80 *c* + 20 *v* + 20 *p* los 20 *v* representen primitivamente el salario de 20 obreros, a razón de 10 horas de trabajo diarias, y que el salario de cada uno de ellos aumente de 1 a 1 1/4. En este caso, los 20 *v* cubrirán los salarios de 16 obreros solamente, en

vez de 20. Pero si los 20 obreros, en 200 horas de trabajo, producían un valor de 40, los 16, en 10 horas diarias, es decir, en un total de 160 horas de trabajo, producirán solamente un valor de 32. Después de deducir 20 *v* para salarios, de los 32, sólo quedarán 12 para plusvalía, lo cual quiere decir que la cuota de ésta habrá descendido del 100 al 60 %. Pero como, según el supuesto de que se parte, la cuota de plusvalía debe permanecer constante, habrá que suponer que la jornada de trabajo se prolonga en 1/4, de 10 horas a l2 1/2 ; si 20 obreros, en 10 horas diarias = 200 horas de trabajo, producen un valor de 80, 16 obreros en l2 1/2 horas diarias = 200 horas, producirán el mismo valor y el capital de 80 *c* + 20 *v* seguirá produciendo una plusvalía de 20.

A la inversa: si los salarios bajan de tal modo que 20 *v* costeen los salarios de 30 obreros, *p'* sólo podrá permanecer constante siempre y cuando que la jornada de trabajo de 10

horas descienda a 6 1/3. 20 x 10 = 30 x 6 2/3 = 200 horas de trabajo.

Hasta qué punto, partiendo de estas premisas opuestas, *c* puede permanecer idéntico en cuanto a la expresión de su valor en dinero y, sin embargo, representar la nueva cantidad de medios de producción que corresponde a las nuevas condiciones, es cosa que, en lo esencial, ha sido expuesta ya más arriba. Es éste un caso que sólo podrá admitirse excepcionalmente, en toda su pureza.

Por lo que se refiere al cambio de valor de los elementos integrantes de *c*, que aun aumentando o disminuyendo en cuanto a la masa, deje intacta la suma de valor representada por *c*, este cambio no afecta ni a la cuota de ganancia ni a la cuota de plusvalía, siempre y cuando que no lleve consigo un cambio de magnitud de *v*.

Con esto, hemos agotado todos los casos posibles de la variación de *v*, *c* y *C* dentro de nuestra ecuación. Hemos visto que la cuota de

ganancia, permaneciendo idéntica la cuota de plusvalía, puede disminuir, permanecer invariable o aumentar, mientras que el más pequeño cambio en la proporción de *v* con respecto a *c* o a *C* basta para hacer que cambie también la cuota de ganancia.

Asimismo hemos visto que, en cuanto a la variación de *v*, se llega siempre a un limite en que la constancia de *p'* es económicamente imposible. Como cualquier variación unilateral de *c* tiene necesariamente que llegar también a un límite en que *v* no pueda seguir permaneciendo constante, llegamos a la conclusión de que todas las posibles variaciones de

tropiezan con limites más allá de los

necesariamente, en un factor variable. Y esta acción mutua de las diversas variables de

nuestra ecuación se acusará todavía más claramente en las variaciones de *p'*, en cuyo examen entramos ahora.

2. *p' variable*

Obtendremos una fórmula general para expresar las cuotas de ganancia

correspondientes a distintas cuotas de pl mismo sí

si varia, convirtiendo, la ecuación:

$$p' = p' \quad g \quad -$$

en esta otra:

$$g' \quad 1 \quad 1$$

$$= p'_1 \qquad -$$

$$1$$

en la que g'_1, p'_1, v_1 y C_1 indican los valores cambiados de g', p', u y C. Tenemos, entonces, que

$$g' : g'$$
$$_1 = p' \qquad - \qquad p'_1 \qquad -$$

$$1$$

de donde llegamos a

$$'_1 \qquad 1$$
$$'_1 = \qquad - \qquad - \qquad - \qquad g'$$

$$'$$
$$1$$

a) p' con variable, – stante.

En este caso, tenemos las ecuaciones:

$$g \quad ; g'_1$$
$$' = p' \quad - \quad = p'_1 \quad -$$

niendo en el mismo valor. Por tanto – porción es:

$$g' : g'_1 = p_1 : p'_1.$$

Las cuotas de ganancia de dos capitales de composición igual guardan entre sí la misma proporción que las correspondientes cuotas de plusvalía.

Como en el no interesan l quebrado – lamente la

proporción entre ambos factores, lo mismo puede decirse de todos los capitales de igual magnitud, cualquiera que su magnitud absoluta sea.

80 *c* + 40 *v* + 20 *p*; *C* = 100, *p'* = 100 %, *g'* = 20 %

160 *c* + 20 *v* + 20 *p*; *C* = 200, *p'* = 50 %, *g'* = 10 %

100 % : 50 % = 20 % : 10 %

Si las magnitudes absolutas de *v* y *C* son las mismas en ambos casos, entre las cuotas de ganancia existirá, además, la misma proporción que entre las masas de ganancia:

$g' : g'_1 = p' v : p'_1 v = p : p_1$.

Por ejemplo:

80 *c* + 20 *v* + 20 *p*; *p'* = 100 %, *g'* = 20 %

80 *c* + 20 *v* + 10 *p*; *p’* = 50%, *g’* = 10 %
20 % : 10 % = 100 x 20 : 50 x 20 = 20 *p* : l0 *p*.

Ahora bien, es evidente que en capitales de la misma composición absoluta o porcentual la cuota de plusvalía sólo puede ser diferente sí varían los salarios, la duración de la jornada de trabajo o la intensidad de éste. En los tres casos:

I. 80 *c* + 20 *v* + l0 *p*; *p’* = 50 %, *g’* = 10 %,
II. 80 *c* + 20 *v* + 20 *p*; *p’* = 100 %, *g’* = 20 %,
III. 80 *c* + 20 *v* + 40 *p*; *p’* = 200 %, *g’* = 40 %,

se crea un producto total que en I es de 30 (20 *v* + l0 *p*), en II de 40 y en III de 60. Esto puede ocurrir de uno de estos tres modos.

En primer lugar, sí los salarios son distintos, es decir, si los 20 *v* expresan un número

distinto de obreros en cada caso. Supongamos que en I se empleen 15 obreros a razón de 10 horas diarias y con un salario de 1 1/3 libras esterlinas y que produzcan un valor de 30 libras, de las cuales 20 reponen los salarios y las 10 restantes representan la plusvalía. Si el salario baja a 1 libra, podrán emplearse 20 obreros a 10 horas diarias, los cuales producirán un valor de 40 libras, de ellas 20 para cubrir los salarios y las 10 restantes corno plusvalía. Si el salario sigue bajando hasta 2/3 de libra, tendremos 30 obreros trabajando 10 horas diarias para producir un valor de 60 libras, de las cuales, después de deducir las 20 libras correspondientes a los salarios, quedarán 40 como plusvalía.

Este caso: composición porcentual constante del capital, jornada de trabajo constante, intensidad de trabajo constante y variación de la cuota de plusvalía determinada por las variaciones del salario, es el único en que responde a la verdad la hipótesis de Ricardo: “Las utilidades serán altas o bajas exactamente en

proporción a que los salarios sean altos o bajos" (Ricardo, *Principios de Economía Política*, tomo I de *Obras Completas*, México, F. de C. E., 1959, pp. 20 21).

En segundo lugar, cuando difiera la intensidad del trabajo. En este caso, tendremos, por ejemplo, que 20 obreros, empleando los mismos medios de trabajo, producen en 10 horas diarias de labor, en 130, en II 40 y en III 60 unidades de una determinada mercancía, cada una de las cuales representará, aparte del valor de los medios de producción consumidos para producirla, un valor nuevo de 1 libra. Y como cada 20 unidades = libras esterlinas se destinarán a reponer los salarios invertidos, quedarán para la plusvalía: en I 10 unidades = 10 libras, en II 20 unidades = 20 libras y en III 40 unidades = 40 libras.

En tercer lugar, si la jornada de trabajo es de distinta duración. Sí 20 obreros, trabajando con la misma intensidad, trabajan en I nueve horas diarias, en II doce y en III dieciocho, la

proporción entre sus productos respectivos será de 30 : 40 : 60 = 9 : 12 : 18, y como el salario es = 20 en los tres casos, quedará un margen de plusvalía de 10, 20 y 40 respectivamente.

El aumento o la disminución de los salarios obra, por tanto, en razón directa y el aumento o la disminución de la intensidad del trabajo y la prolongación o la reducción de la jornada obran en el mismo sentido sobre la cuantía de la cuota de plusvalía y,

uientemente, permaneciendo sobre
– , ganancia.

b) *p'* y *v* variables, *C* constante

En este caso, rige la proporción siguiente

1

$g' : g'_1 = p' v : p'_1 v_1$

p' – p'_1 – $p : p_1$

Existe entre las cuotas de ganancia la misma proporción que entre las respectivas masas de plusvalía.

La variación de la cuota de plusvalía, permaneciendo idéntico el capital variable, representaba un cambio en cuanto a la magnitud y a la distribución del producto de valor. La variación simultánea de *v* y *p'* implica siempre, asimismo, una distribución distinta, pero no siempre un cambio de magnitud del producto de valor. Caben aquí tres casos:

a) la variación de *v* y *p'* se efectúa en sentido distinto, pero a base de la misma magnitud; por ejemplo:

80 *c* + 20 *v* + 10 *p*. *p'* = 50 %. *g'* = 10 %
90 *c* + 10 *v* + 20 *p*, *p*' = 200 %, *g'* = 20 %.

El producto de valor es el mismo en ambos casos y también, por tanto, la cantidad

de trabajo rendida; 20 *v* + l0 *p* = l0 *v* + 20 *p* = 30. La diferencia consiste, simplemente, en que en el primer caso se pagan 20 por salarios, quedando 10 solamente para plusvalía, mientras que en el segundo caso los salarios ascienden a 10 y la plusvalía se remonta, por tanto, a 20. Es éste el único caso en que, variando al mismo tiempo los factores *v* y *p'*, la variación no afecta para nada al número de obreros, a la intensidad del trabajo ni a la duración de la jornada.

b) La variación de *p'* y *v* se opera también en sentido opuesto, pero no versando en ambos factores sobre la misma magnitud. En este caso, la variación de uno de los dos factores, *u* o *p'*, tiene que sobrepujar a la del otro.

I. 80 *c* + 20 *v* + 20 *p*; *p'* = 100 %, *g'* = 20 %

II. 72 *c* + 28 *v* + 20 *p*; *p'* = 71 3/7 % *g'* = 20 %

III. 84 *c* + 16 *v* + 20 *p*; *p'* = 125 %, *g*' = 20 %.

En I se paga con 20 *v* un producto de 40, en II uno de 48 con 28 *v* y en III uno de 36 con l6 *v*. Cambian tanto el producto de valor como los salarios: y el cambio del producto de valor indica cambio de la cantidad de trabajo rendida, es decir, cambio del número de obreros, de la duración de la jornada o de la intensidad de trabajo, o de varias de estas tres cosas al mismo tiempo.

90 *c* + 10 *v* + 10 *p*; *p*' = 100 %, *g*' = 10 %
80 *c* + 20 *v* + 30 *p*; *p'* = 150 %, *g*' = 30 %
92 *c* + 8 *v* + 6 *p*; *p'* = 75 %, *g'* = 6 %.

También aquí son distintos los tres productos de valor, pues oscilan entre 20, 50 y 14, y esta diferencia en cuanto a la magnitud de la cantidad de trabajo rendida en cada caso se reduce, a su vez, a la diferencia en cuanto al número de obreros, en cuanto a la duración del trabajo, en cuanto a la intensidad de éste o a varios de estos factores simultáneamente.

3. *p' v* y *C* variables

Este caso no ofrece ningún punto de vista nuevo y se resuelve con la fórmula general establecida en II, o sea, la de *p'* variable.

Los efectos de un cambio de magnitud de la cuota de plusvalía sobre la cuota de ganancia da, pues, corno resultante los siguientes casos:

nta o disminuye en la misma proporción

– con

80 *c* + 20 *v* + 20 *p; p'* = 100 %, *g'* = 20 %
80 *c* + 20 *v* + l0 *p; p'* = 50 %, *g'* = 10 %
100 % : 50 % = 20 % : 10 %.

nta o disminuye en mayor proporción

– mismo

sentido que *p'*, es decir, aumenta o disminuye si *p'* aumenta o disminuye.

80 *c* + 20 *v* + l0 *p*; *p'* = 50 % *g'* = 10 %
70 *c* + 30 *v* + 20 *p*. *p'* = 66 2 / 3 %,*g'* = 20 %
50 % : 66 2 / 3 % < 10 % : 20 % [3]

3) *g'* aumenta o disminuye en menor pro
que *p'* sí

opuesto al de *p'*, pero en menor proporción.

80 *c* + 20 *v* + 10 *p*; *p'* = 50 %, *g*' = 10 %
90 *c* + l0 *v* + l5 *p*; *p'* = 150 %, *g'* = 15 %
50 % : 150 % > 10 % : 15 %.

4) *g'* aumenta aunque *p'* disminuya o dis
aumente, si

desplaza en sentido opuesto al de *p'* y en mayor proporción que ésta.

80 *c* + 20 *v* + 20 *p*; *p'* = 100 %, *g'* = 20 %
90 *c* + l0 *v* + l5 *p*; *p'* = 150 %, *g'* = 15 %

p' sube aquí del 100 % al 150 % y *g'* desciende del 20 % al 15 %.

5) Finalmente, *g'* permanece constante, disminuya, si

magnitud en sentido opuesto, pero exactamente en la misma proporción que *p'*

Este último caso es el único que requiere cierta explicación. Como vimos más arriba,

a propósito de las variaciones de – traducirse un

en las más distintas cuotas de ganancia; pues bien aquí vemos que una y la misma cuota de ganancia puede basarse en las más diversas cuotas de plusvalía. Pero mientras que, permaneciendo constante *p'*, cualquier cambio que se opere en la proporción de *v* a *C* basta para provocar una diferencia en cuanto a la cuota de ganancia, tratándose del cambio de magnitud de *p*' tiene que producirse un cambio de magnitud exactamente igual, pero a la

para que la cuota de ganancia siga siendo caso sólo

puede darse excepcionalmente con el mismo capital o con dos capitales distintos dentro del mismo país. Tomemos por ejemplo un capital

80 *c* + 20 *v* + 20 *p* : *C* = 100, *p'* = 100 %, *g'* = 20 %

y supongamos que los salarios disminuyan de tal modo, que pueda pagarse con l6 *v* el mismo número de obreros que antes costaba 20 *v*. En este caso, siempre y cuando que las demás condiciones permanezcan invariables y que queden libres los 4 *v*, tendremos:

80 *c* + l6 *v* + 24 *p*; *C* = 96,.*p'* = 150 %, *g'* = 25 %.

Para que *g'* fuese = 20 %, , como antes, tendría que aumentar el capital total a 120 y el capital constante, por tanto, a 104:

104 *c* + l6 *v* + 24 *p*; *C* = 102, *p'* = 150 %, *g'* = 20 %.

Para que esto fuese posible sería necesario que, al mismo tiempo que la baja de los salarios, se operase un cambio en la productividad del trabajo que hiciese necesario este cam-

bio en cuanto a la composición del capital, o bien que el valor en dinero del capital constante aumentase de 80 a 104; en una palabra, tendría que darse una coincidencia casual de condiciones, que sólo se da en casos excepcionales. En efecto, un cambio de *p'* que no

determine al mismo tiempo un cambio d
por tanto, de

en circunstancias muy concretas: tratándose de ramas industriales en las que sólo se emplee capital fijo y trabajo y en que el objeto sobre que el trabajo recae sea suministrado por la misma naturaleza.

En cambio, la cosa varía cuando se trata de comparar las cuotas de ganancia de dos países distintos. En efecto, aquí la misma cuota de ganancia expresa en la mayoría de los casos distintas cuotas de plusvalía.

De los cinco casos que hemos examinado se desprende: que un alza de la cuota de

ganancia puede corresponder a una baja o a un alza de la cuota de plusvalía, una baja de la cuota de ganancia a un alza o a una baja de la cuota de plusvalía, y mantener la cuota de ganancia a su nivel puede corresponder a una cuota de plusvalía en alza o en baja, Ya hemos visto en el apartado I que una cuota de ganancia alta, baja o que conserva el mismo nivel, puede corresponder de la misma manera a una cuota de plusvalía constante.

*

La cuota de ganancia se determina, pues, por dos factores fundamentales, que son la cuota de plusvalía y la composición de valor del capital. Los efectos de estos dos factores pueden resumirse en pocas palabras del modo siguiente, pudiendo expresar la composición del capital en tantos por ciento, puesto que para el propósito que aquí nos guía no interesa saber de cuál de las dos partes del capital proviene el cambio:

Las cuotas de ganancia de dos capitales o del mismo capital en dos situaciones distintas sucesivas

son iguales:

1) cuando los dos capitales tengan la misma composición porcentual y la misma cuota de plusvalía;

2) cuando, teniendo distinta composición porcentual y distinta cuota de plusvalía, los productos de las respectivas cuotas de plusvalía en las partes variables porcentuales del capital (en *p'* y *v*), es decir, las *masas* respectivas de plusvalía calculadas porcentualmente a base del capital total ($p = p'v$) sean iguales; dicho en otros términos, cuando en ambos casos se hallen en razón inversa entre sí los factores *p'* y *v*.

Son distintas:

1) cuando, siendo igual la composición porcentual de los capitales, sean distintas las

cuotas de plusvalía, allí donde exista entre ellas la misma proporción que entre las cuotas de ganancia.

2) cuando, siendo iguales las cuotas de plusvalía y distinta la composición porcentual de los capitales, exista entre ellas la misma proporción que entre las partes variables del capital;

3) cuando, siendo distintas las cuotas de plusvalía y la composición porcentual de los capitales, exista entre ellas la misma proporción que entre los productos *p'v*, es decir, que entre las masas de plusvalía calculadas a base del capital total.[4]

NOTAS AL PIE DEL CAP 3

1 Es decir, después de transponer toda la suma c + v + p a la forma porcentual, Pero esta transposición modifica también en su rela-

ción mutua las magnitudes de v y v1. Por consiguiente (siempre que C no sea = C1) la fórmula siguiente sólo rige para capitales en forma porcentual. Consúltese acerca de esto la observación que Marx hace a continuación, en el texto. (Nota de la Ed. alemana) .

2 El manuscrito dice aquí: "A investigar más tarde cómo se coordina este caso con la renta del suelo" [F. E.].

3 El signo < quiere decir aquí que el cambio de 50 con respecto a 66 2/3 es relativamente menor que el cambio de 10 con respecto a 20. Lo contrario de lo que significa el signo > en la fórmula siguiente. (Nota de la Ed. alemana.)

4 Figuran además en el manuscrito cálculos muy minuciosos sobre la diferencia: cuota de plusvalía menos cuota de ganancia (p' - g'), diferencia que presenta toda una serie de

interesantes peculiaridades y cuyo movimiento indica los casos en que estas dos cuotas se alejan la una de la otra o se acercan mutuamente. Son movimientos que pueden representarse también por medio de curvas. Renuncio a insertar este material porque encierra poca importancia para los fines inmediatos de esta obra, bastando con llamar hacia este punto la atención de aquellos lectores que deseen desarrollarlo más. (F. E.)

Capítulo IV

EFECTO DE LA ROTACIÓN SOBRE LA CUOTA DE GANANCIA

El efecto de la rotación sobre la producción de plusvalía y también, por tanto, de ganancia, ha sido estudiada ya en el libro II. Podemos resumirla brevemente diciendo que el tiempo necesario para la rotación hace que no pueda emplearse simultáneamente en la producción todo el capital, razón por la cual una parte del capital se halla constantemente inactivo, bien en forma de capital–dinero, bien en forma de materias primas almacenadas, de capital–mercancías dispuesto para venderse, pero aún no vendido, o de títulos de crédito no vencidos aún; que el capital puesto en funciones en la producción activa, es decir, en la producción y apropiación de plusvalía, se ve reducido constantemente en esta parte y lo mismo, por consiguiente, la plusvalía producida y apropiada. Cuanto más corto es el período de rotación,

menor es también esta parte ociosa del capital, comparada con el capital en su conjunto, y mayor, por tanto, siempre y cuando que las demás circunstancias permanezcan invariables, la plusvalía apropiada.

Ya expusimos detalladamente en el libro II [véanse pp. 277–293] cómo al acortarse el período de rotación o una de sus dos fases, la fase de la producción y la fase de la circulación, aumenta la masa de la plusvalía producida. Y como la cuota de ganancia sólo expresa la proporción entre la masa de plusvalía producida y el capital total invertido en su producción, es evidente que cualquier acortamiento del período de rotación, por pequeño que sea, hace que aumente la cuota de ganancia. Y lo que expusimos más arriba, en la sección segunda del libro II respecto a la plusvalía, es también aplicable a la ganancia y a la cuota de ganancia, sin que haya por qué repetirlo aquí. Subrayaremos solamente dos o tres aspectos fundamentales del problema.

El medio principal para acortar la fase de la producción consiste en aumentar la productividad del trabajo: lo que habitualmente se llama el progreso industrial. Como consecuencia de ella, tiene que aumentar necesariamente la cuota de ganancia, a menos que aumente simultáneamente en proporciones considerables el capital total invertido mediante la instalación de maquinaria más costosa, etc., haciendo que baje, por tanto, la cuota de ganancia, que ha de calcularse sobre el capital en su conjunto. Tal es el caso, indiscutiblemente, de muchos de los más recientes progresos de la metalurgia y de la industria química. Los métodos recién descubiertos por Bessemer, Siemens, Gilchrist–Thomas y otros para la preparación del hierro y del acero acortan y reducen al mínimo, con un gasto relativamente pequeño, procesos que antes eran muy largos y difíciles. La obtención de la alizarina o materia colorante de la rubia a base del alquitrán de la hulla permite lograr en unas cuantas semanas y con la

misma instalación fabril empleada anteriormente para la obtención de materias colorantes derivadas de la hulla, un resultado idéntico al que antes requería años enteros; en efecto, la rubia necesitaba un año para desarrollarse y además había que dejar que las raíces madurasen durante varios años antes de proceder a la coloración.

El medio principal para acortar la fase de la circulación es el mejoramiento de las comunicaciones. Los últimos cincuenta años han operado en este respecto una revolución que sólo puede compararse con la revolución industrial de la segunda mitad del siglo pasado. Por tierra, los caminos macadamizados han sido deslazados por el ferrocarril; por mar, las rápidas y regulares líneas de vapores han hecho pasar a segundo plano la lenta e irregular navegación a vela, y todo el planeta se halla circundado hoy por una red de hilos telegráficos. Es ahora, en realidad, cuando el canal de Suez ha venido a abrir a la navegación de vapor

el Asia oriental y Australia. Una remesa de mercancías que en 1847 necesitaba por lo menos doce meses para llegar al Asia oriental (véase libro II, p. 237) puede arribar hoy a su destino en otras tantas semanas. Los dos grandes focos de la crisis de 1825–1857, Norteamérica y la India, se han acercado de un 70 a un 90% a los países industriales de Europa gracias a esta conmoción de los medios de transporte a que nos estamos refiriendo, perdiendo con ello una gran parte de su capacidad explosiva. El tiempo de rotación de todo el comercio mundial se ha visto reducido en la misma proporción, duplicándose y hasta triplicándose la capacidad de acción del capital interesado . Huelga decir que esto no podía por menos de influir en la cuota de ganancia.

Para exponer en toda su pureza los efectos de la rotación del capital total sobre la cuota de ganancia, debemos suponer iguales todas las demás circunstancias que acompañan a los dos capitales comparados entre sí. Partimos, pues,

de la hipótesis de que son iguales la cuota de plusvalía, la jornada de trabajo y la composición orgánica porcentual de ambos capitales. Partamos de un capital *A* formado por 80*c* + 20*c* = 100 *C*, que, con una cuota de plusvalía del 100%, describa dos rotaciones al año. Tendremos entonces el siguiente producto anual:

160*c* + 40*v* + 40*p*. Sin embargo, para obtener la cuota de ganancia no referimos estos 40*p* al valor–capital de 200 que describe la rotación, sino al capital desembolsado de 100, con lo cual llegamos al resultado de que *g*' = 40%.

Comparemos con éste un capital *B* = 160*c* + 40*v* = 200 *C*, que operando con la misma cuota de plusvalía del 100%, sólo describa una rotación al año. Tendremos entonces que el producto anual es, como arriba:

160*c* + 40*v* + 40*p*. Pero ahora las 40*p* deben calcularse sobre un capital desembolsado de 200, lo que arroja solamente un 20% de cuota de ganancia, o sea, la mitad de la cuota del capital *A*.

Llegamos, pues, a la conclusión de que, en capitales de la misma composición orgánica porcentual, a base de la misma cuota de plusvalía y de la misma jornada de trabajo, las cuotas de ganancia de dos capitales se hallan entre sí en razón inversa a sus tiempos de rotación. Si en los dos casos comparados no coinciden la composición orgánica, la cuota de plusvalía, la jornada de trabajo o el salario, estas diferencias engendran otras en cuanto a la cuota de ganancia, pero estas variaciones no tienen nada que ver con la rotación ni nos interesan, por tanto, aquí en lo más mínimo; son diferencias estudiadas ya en el capítulo III.

El efecto directo que el acortamiento del tiempo de rotación ejerce sobre la producción de plusvalía y también, por tanto, de ganancia, consiste en que de ese modo se intensifica la acción del capital variable, acerca de lo cual debe consultarse el capítulo XVI del libro II: "La rotación del capital variable." Veíamos allí que un capital variable de 500 que describe diez

rotaciones al año se apropia durante este tiempo de tanta plusvalía como un capital variable de 5,000 que, a base de la misma cuota de plusvalía y del mismo salario, sólo gira una vez al año.

Tomemos un capital I, formado por 10,000 de capital fijo con un desgaste anual de 10% = 1,000 (500 de capital circulante y 500 de capital variable). Supongamos que, a base de una cuota de plusvalía del 100%, el capital variable gire diez veces al año. Para simplificar el problema, partiremos en todos los ejemplos siguientes del supuesto de que el capital constante circulante gira en el mismo tiempo que el variable, que es en efecto lo que en la práctica suele ocurrir. El producto de este período será así el siguiente:

$100c$ (desgaste) + $500c$ + $500v$ + $500p$ = 1,600

y el producto total anual con las 10 rotaciones, será :

(! ! !
desgaste) ,000*c* ,000*v* ,000*p* (

00

11,0 5,0

00, *p* 00, *g*’ ———

000

Tomemos ahora otro capital II: capital fijo 9,000, desgaste anual del mismo 1,000, capital constante circulante 1,000, capital variable 1,000, cuota de plusvalía 100%, número de rotaciones anuales del capital variable, 5. El producto de cada período de rotación del capital variable será, pues:

200*c* (desgaste) + 1,000*c* + 1,000*v* + 1,000*p* = 3,200,

y el producto anual total, en las cinco rotaciones:

(¦ ¦ ¦
desgaste) ,000*c* ,000*v* ,000*p* (

.00

11, 5,00 =

000, *p* 0, *g*’ —

1,0

Tomemos, finalmente, un capital III en el que no entre ningún capital fijo y entren, en cambio, 6,000 de capital constante circulante y 5,000 de capital variable. Supongamos que, a base de una cuota de plusvalía del 100%, este capital describa una rotación al año. El producto total en el año será, según esto:

6 5 5 1
.000*c* ,000*v* .000*p* 6,000,

5

,000

11, 5.0 –

000, *p* 00, *g*’ ———

1

1,000

Tenemos, pues, en los tres casos la misma masa anual de plusvalía = 5,000 y, puesto que el capital total es también el mismo en los tres casos, a saber = 11,000, la misma cuota de ganancia del $45\,^{5}/_{11}\%$.

En cambio, si en el capital I nos encontrásemos con 5 rotaciones anuales solamente en vez de 10, cambiarían los términos del problema. El producto de una rotación sería entonces:

200*c* (desgaste) + 500*c* + 500*v* + 500*p* = 1,700.

Y el producto anual:

(d 2 2, 2,5

ste) ,500*c* 500*v* 00*p*

500

11, 2,50

000, *p* 0; g’ ——

,000

Al doblarse el tiempo de rotación, la cuota de ganancia queda reducida a la mitad.

Por tanto, la masa de plusvalía apropiada en el transcurso del año equivale a la masa de la plusvalía apropiada en un período de rotación del capital *variable*, multiplicada por el número de rotaciones de éstas que el capital describe durante un año. Si llamamos *P* a la plusvalía o ganancia apropiada durante el año, *p* a la plusvalía apropiada durante un período de rotación y *n* al número de rotaciones anuales del capital variable, tendremos que $P = p\,n$ y la cuota anual de plusvalía $P' = p'n$, como hubimos de exponer ya en el libro II, cap. XVI, I [p. 290].

La fórmula de la cuota de ganancia ’

sólo es exacta, naturalmente, cuando el *v* del numerador sea el mismo del denominador. En el denominador *v* representa la parte íntegra del capital total que se invierte por término medio en capital variable, en salarios. El *v* del numerador sólo se halla determinado momentáneamente por el hecho de que ha producido y se ha apropiado una determinada cantidad de plusvalía = *p*, cuya proporción

c representa la cuota de pl
on él —— medio

se convierte la en
ecuación ’= —— la otra

+ *v*

El *v* del numerador se determina y precisa en el sentido de que tiene que ser necesa-

riamente igual al *v* del denominador, es decir, a toda la parte variable del capital *C*. Dicho en otros términos, la ecuación

sólo puede convertirse sin error en la ecuación *g*’

siempre y cuando que *p* represente la plusvalía producida en un período de rotación del capital variable. Si *p* sólo representa una parte de esta plusvalía, la ecuación $p = p'v$ será exacta, indudablemente, pero este *v* será aquí menor que el *v* de $C = c + v$, por ser menor que todo el capital variable invertido en salarios. Y si *p* implica más que la plusvalía de una rotación de *v*, tendremos que una parte de este *v* o su totalidad funciona dos veces, una vez en la primera rotación y otra vez en la segunda y en la siguiente; el *v* que produce la plusvalía y que representa la suma de todos los salarios abona-

dos será, por tanto, mayor que el *v* de la fórmula *c* + *v*, y la cuenta resultará falsa.

Para que la fórmula de la cuota de ganancia anual sea exacta, debemos poner, en vez de la cuota de plusvalía simple, la cuota de plusvalía anual, es decir, en vez de *p*' *P'* o *p' n*. Dicho en otros términos, debemos multiplicar *p*', la cuota de plusvalía, –o, lo que viene a ser lo mismo, el capital variable *v* contenido en *C*– por *n*, es decir, por el número de rotaciones que este capital variable describe

al cabo del año y entonces tendremos que *g*' =

fórmula para calcular la cuota anual de ganancia.

Pero, en la mayoría de los casos, ni el propio capitalista sabe a cuánto asciende en un negocio el capital variable. Hemos visto ya en el capítulo VIII del libro II y veremos aún más adelante que la única diferencia que el capita-

lista percibe como esencial dentro de su capital es la diferencia entre el capital fijo y el capital circulante. Saca de la caja en que guarda la parte del capital circulante que tiene en su poder en forma de dinero, siempre y cuando que no lo guarde en el banco, el dinero necesario para abonar los salarios, de la que saca también el dinero para pagar las materias primas y auxiliares, abonando aquellas y estas partidas en la misma cuenta de caja. Además, aunque llevase una cuenta especial sobre los salarios abonados, esta cuenta registraría al final del año la suma pagada por este concepto, es decir, la suma *v n*, pero no el mismo capital variable *v*. Para averiguar éste, necesitaría establecer un cálculo especial, del que pondremos un ejemplo a continuación.

Tomaremos como base de él, la fábrica de hilados de algodón descrita en el libro I, p. 177 *s*, con sus 10,000 husos *mule*, dando por supuesto que las cifras indicadas para una semana del mes de abril de 1871 son válidas para

todo el año. El capital fijo invertido en maquinaria era de 10,000 libras esterlinas. El capital circulante no se indicaba; supongamos que sean 2,500 libras, cifra bastante alta, pero justificada por la hipótesis, obligada siempre en estos casos, de que no media ninguna operación de crédito, es decir, de que no se emplea de un modo permanente ni transitorio ningún capital extranjero. El producto semanal se hallaba formado, en cuanto a su valor, por 20 libras esterlinas para desgaste de maquinaria, 358 libras de adelanto de capital constante circulante (alquiler, 6 libras; algodón, 342 libras esterlinas; carbón, gas, aceite, 10 libras esterlinas), 52 libras de capital variable, invertido en salarios, y 80 libras esterlinas de plusvalía. Es decir:

$$20c \text{ (desgaste)} + 358c + 52v + 80p = 510.$$

El anticipo semanal de capital circulante era, pues, de $358c + 52v = 410$, y su composición orgánica porcentual $87{,}3c + 12{,}7v$. Aplicando esto a todo el capital circulante de 2,500 libras esterlinas, da 2,182 libras de capital constante y

318 libras de capital variable. Y como el desembolso total de salarios al año son 52 veces 52 libras esterlinas, o sea, 2,704 libras, resulta que el capital variable de 318 libras esterlinas describe casi exactamente $8^{1}/_{2}$ rotaciones al cabo del año. La cuota de plusvalía es $^{80}/_{52}$ = $153\ ^{11}/_{13}$%. A base de estos elementos calculamos la cuota de ganancia, sustituyendo en la

fórmula $g' = \frac{p'n}{\quad}$ las letras por los dientes:

p' = $153^{11}/_{13}$, n = $8^{1}/_{2}$, v = 318, C, = 12,500, o sea:

$$53^{11}/_{13}\ \frac{1}{^{1}/_{2}}\ \frac{318}{12{,}500} = \frac{3}{18} - \frac{1}{27} = \frac{1}{2{,}500}.$$

La prueba de esto la hacemos mediante el empleo de la simple

fórmula $g' = \frac{p}{c}$. La plusvalía total asciende a 80 X 52 libras esterlinas = 4,160 libras esterlinas, lo cual, dividido entre el capital total de 12,500 libras, da casi, como arriba, el 33,28%, una cuota de ganancia enormemente alta, que sólo se explica por las circunstancias momentáneas, extraordinariamente favorables (precios muy bajos del algodón y precios muy altos de los hilados) y que en realidad es seguro que no rige durante el año entero.

En la fórmula $g' = p'n$ es, como $g' = \frac{v}{c}$, que en el libro II llamamos la cuota anual de plusvalía. Representa, en el caso anterior, $153^{11}/_{13}\%$ X $8^{1}/_{2}$, o sea, exactamente, el $1{,}307^{9}/_{13}\%$. Por consiguiente, si ha habido un

hombre de bien que se ha llevado las manos a la cabeza ante el ejemplo puesto en el libro II de una monstruosidad de cuota anual de plusvalía del 1,000%, se tranquilizará ahora tal vez ante el ejemplo, tomado de la práctica viva de Manchester, de una cuota anual de plusvalía que rebasa el 1,300%. Esta cuota de plusvalía no constituye nada raro en épocas de gran prosperidad, aunque hay que reconocer que estas épocas hace ya mucho tiempo que no existen.

Digamos de pasada que es éste un ejemplo de la composición efectiva del capital en la gran industria moderna. El capital total se divide en 12,182 libras esterlinas de capital constante y 318 libras de capital variable, lo que suma 12,500 libras esterlinas. O sea, en tantos por ciento, $97^1/2c + 2^1/_2v = 100C$. Sólo la cuadragésima parte del total se destina al pago de salarios, pero con una rotación de más de ocho veces al año.

Son pocos, indudablemente, los capitalistas a quienes se les ocurre hacer estos cálcu-

los acerca de sus propios negocios; por eso las estadísticas silencian casi en absoluto la proporción entre la parte constante y la parte variable del conjunto del capital social. El censo norteamericano es el único que indica lo que puede indicar, en las condiciones actuales: la suma de los salarios abonados y de las ganancias obtenidas en cada rama industrial. Y aunque estos datos son muy dudosos, pues no tienen más base que las indicaciones no controladas de los propios industriales, son a pesar de ello altamente valiosos, y constituyen la única documentación de que disponemos sobre este problema. En Europa somos demasiado delicados para pedir a nuestros grandes industriales que nos hagan semejantes confidencias *F. E.*)

CAPITULO V
ECONOMÍA EN EL EMPLEO DEL CAPITAL CONSTANTE
1. Generalidades

El aumento de la plusvalía absoluta o la prolongación del trabajo sobrante, y por tanto, de la jornada de trabajo, sin que sufra alteración el capital variable, es decir, empleando el mismo número de obreros con él mismo salario nominal –siendo indiferente para estos efectos el que el sobretiempo se retribuya o no–, hace que descienda relativamente el valor del capital constante con relación al capital total y al capital variable y eleva así la cuota de ganancia, aun prescindiendo del incremento y de la masa de la plusvalía y de la cuota posiblemente ascensional de esta. El volumen de la parte fija del capital constante, edificios fabriles, maquinaria, etc., sigue siendo el mismo si se trabaja con él 16 horas, que si solamente se trabaja 12. La prolongación de la jornada de trabajo no

requiere ninguna nueva inversión en lo que se refiere a esta parte, que es la más costosa del capital constante. A esto hay que añadir que el valor del capital fijo se reproduce así en una serie más corta de períodos de rotación, abreviándose, por tanto, el tiempo durante el cual hay que desembolsarlo para obtener una determinada ganancia. La prolongación de la jornada de trabajo aumenta, por consiguiente, la ganancia, aunque el sobretiempo se retribuya e incluso, hasta cierto límite, aunque se retribuya a un tipo más alto que las horas normales de trabajo. De aquí que la necesidad sin cesar creciente de aumentar el capital fijo sea, en el sistema industrial moderno, el acicate principal que mueva a los capitalistas ambiciosos a prolongar la jornada de trabajo.[1]

No ocurre lo mismo cuando se trata de una jornada de trabajo constante. En este caso, es necesario emplear uno de dos procedimientos. O aumentar el número de obreros, y con ellos, hasta cierto punto, la masa del capital fijo,

de los edificios, de la maquinaria etc., para poder explotar una masa mayor de trabajo (pues aquí se prescinde de los descuentos de salario o de la reducción de éste por debajo de su límite normal). O allí donde se acreciente la intensidad del trabajo o se eleve la capacidad productiva de éste, tratando de obtenerse, en general, más plusvalía relativa, aumentará en las ramas industriales que empleen materias primas la masa de la parte circulante, ya que se elaborará una cantidad mayor de materias primas, etc., dentro de un período de tiempo dad; y, en segundo lugar, aumentará la cantidad de maquinaria puesta en movimiento por el mismo número de obreros, aumentando también, por tanto, esta parte del capital constante. El aumento de la plusvalía irá, pues, acompañado por un aumento del capital constante y la creciente explotación del trabajo llevará aparejado un encarecimiento de las condiciones de producción, por medio de las cuales se explota el trabajo, es decir, una inversión mayor de capi-

tal. Por consiguiente, en este caso la cuota de ganancia disminuye en uno de los lados cuando aumenta en el otro.

Hay toda una serie de gastos que son los mismos o casi los mismos con una jornada de trabajo larga que con una jornada de trabajo corta. Los gastos de vigilancia serán menores para 500 obreros durante 18 horas de trabajo que para 750 obreros durante 12 horas. "Los gastos de explotación de una fábrica que trabaja diez horas son casi los mismos que si trabaja doce horas" (*Rep. of Insp. of Fact.*, Oct. 1848, p. 37). Los impuestos al estado y al municipio, los seguros contra incendio, el salario de diversos empleados permanentes, la depreciación de la maquinaria y toda otra serie de gastos de sostenimiento de una fábrica discurren invariables con una jornada de trabajo larga o corta; a medida que la producción se reduce, estos gastos aumentan relativamente a la ganancia (*Rep. of Insp of Fact.*, Oct. 1862, p. 19).

El tiempo durante el cual se reproducen el valor de la maquinaria y otras partes integrantes del capital fijo no depende, prácticamente, de la materialidad de su duración, sino de la duración total del proceso de trabajo, en el transcurso del cual funcionan y son empleadas. Si los obreros tienen que trabajar 18 horas en vez de 12, esto supondrá tres días más a la semana, con lo cual una semana se convertirá en semana y media y dos años en tres. Y si el sobretiempo no se retribuye, resultará que los obreros entregarán gratis, además del tiempo normal de trabajo sobrante, una semana de cada tres y de cada tres años, uno. De este modo, aumentará en un 50% la reproducción de valor de la maquinaria y se conseguirá en $^2/_3$ del tiempo que habría sido necesario en otras condiciones.

En esta investigación, al igual que haremos al analizar las oscilaciones de precios de las materias primas (cap. VI), partimos, para evitar complicaciones inútiles, del supuesto de

que la masa y la cuota de la plusvalía constituyen factores dados,

Como hemos puesto ya de relieve al tratar de la cooperación, de la división del trabajo y de la maquinaria [ver tomo I, p. 280], la economía de las condiciones en gran escala obedece substancialmente al hecho de que estas condiciones funcionan como condiciones de un trabajo social, socialmente combinado, y, por tanto, como condiciones sociales del trabajo. Se consumen en el proceso de producción en régimen común, por el obrero colectivo, y no en forma desperdigada por una masa de obreros sin cohesión entre sí o que, a lo sumo, sólo cooperan directamente en pequeña escala. En una gran fábrica impulsada por uno o dos motores centrales, los gastos de sostenimiento de estos motores no aumentan en la misma proporción que su fuerza propulsora: de aquí su posible radio de acción; los gastos de la maquinaria de transmisión no aumentan en la misma proporción que la masa de las máquinas de trabajo a

las que transmite el movimiento; el tronco de la máquina de trabajo misma no encarece en la misma proporción en que aumenta el número de las herramientas movidas por ella como sus órganos, etc. La concentración de los medios de producción supone al mismo tiempo una acumulación de edificios de todas clases, no sólo para la instalación de los talleres, sino también para almacenes, etc. Y otro tanto acontece con los gastos de combustible, alumbrado, etc. Otras condiciones de producción se mantienen inalterables lo mismo si son empleadas por pocos que si son empleadas por muchos.

Pero toda esta economía que se obtiene con la concentración de los medios de producción y con su empleo en masa presupone como condición esencial la acumulación y la cooperación de los obreros, es decir, la combinación social del trabajo. Obedece, por tanto, al carácter social del trabajo, lo mismo que la plusvalía surge del trabajo sobrante de cada obrero individual considerado de por sí. Las mismas mejo-

ras constantes que pueden conseguirse y es necesario conseguir aquí responden única y exclusivamente a las experiencias y observaciones sociales que facilita y permite la producción del obrero colectivo combinado en gran escala.

Lo mismo puede decirse de la otra gran rama de la economía en las condiciones de producción. Nos referimos a la transformación de los residuos de la producción, de los llamados desperdicios, en nuevos elementos de producción de la misma rama industrial de que proceden o de otra; los procesos por medio de los cuales son lanzados de nuevo al ciclo de la producción, y, por tanto, del consumo –productivo o individual–, estos llamados residuos. Esta rama de ahorros, sobre la cual volveremos algo más en detalle ulteriormente, es también el resultado del trabajo social en gran escala. Es el volumen de masa de estos desperdicios, que corresponden a este tipo de trabajo, el que permite volver a convertirlos en objetos

comerciales y, por consiguiente, en nuevos elementos de la producción. Sólo como desperdicios de una producción colectiva, y por tanto de una producción en gran escala, pueden adquirir esta importancia para el proceso de producción y convertirse en exponentes de valor de cambio. Estos desperdicios –prescindiendo del servicio que rindan como nuevos elementos de producción– abaratan, a medida que vuelven a venderse, los gastos de las materias primas, entre los cuales se incluyen siempre sus desperdicios normales, o sea, la cantidad que normalmente debe perderse en su elaboración. La disminución de los gastos de esta parte del capital constante aumenta proporcionalmente la cuota de ganancia, partiendo de una magnitud dada del capital variable y de una cuota dada de plusvalía.

A base de una plusvalía dada, la cuota de ganancia sólo puede aumentarse disminuyendo el valor del capital constante necesario para la reproducción de las mercancías. Cuan-

do el capital constante entra en la producción de las mercancías, es su valor de uso, no su valor de cambio, lo que debe tomarse en consideración. La cantidad de trabajo que el lino pueda absorber en una hilandería no dependerá de su valor, sino de su cantidad, partiendo del grado de productividad del trabajo, es decir, de la fase del desarrollo técnico. Y asimismo la ayuda que una máquina pueda prestar, por ejemplo, a tres obreros dependerá no de su valor, sino de su valor de uso como tal máquina. En una fase del desarrollo técnico, puede ocurrir que una maquina mala resulte costosa y en otra fase puede resultar barata una máquina buena.

La ganancia acrecentada que un capitalista obtiene por el hecho de que se hayan abaratado, por ejemplo, el algodón y la maquinaria de hilar es el resultado de la productividad incrementada del trabajo, no en la rama de hilados ciertamente, pero sí en la construcción de maquinaria y en la de cultivo de algodón.

Para materializar una cantidad dada de trabajo y, por tanto, para apropiarse una cantidad dada de trabajo sobrante, no se necesita ahora invertir tanto capital en las condiciones de trabajo. Disminuyen los gastos necesarios para apropiarse esta determinada cantidad de trabajo sobrante.

Ya hemos hablado del ahorro que se obtiene con el uso en común de los medios de producción por el obrero colectivo, que trabaja en una combinación social del proceso de producción. Más adelante examinaremos otros ahorros en cuanto a la inversión de capital constante, derivado del acortamiento del tiempo de circulación (donde constituye un factor material esencial el desarrollo de los medios de comunicación). Aquí debemos decir algo acerca de la economía que se obtiene mediante el mejoramiento constante de la maquinaria, y más concretamente: *1º* de su materia, empleando, por ejemplo, hierro en vez de madera; *2º* del abaratamiento de la maquinaria conforme va

progresando la fabricación de máquinas en general, de tal modo que aunque el valor de la parte fija del capital constante aumente constantemente a medida que se desarrolla el trabajo en gran escala, no aumenta, ni mucho menos, en el mismo grado; [2] *3º* de las mejoras especiales que permiten a la maquinaria ya existente trabajar más barato y con mayor eficacia, como ocurre, por ejemplo, con las mejoras introducidas en la caldera de vapor, etc., sobre lo cual volveremos más en detalle un poco más adelante; *4º* de la reducción del coeficiente de desperdicios mediante maquinaria más perfecta.

Todo lo que reduce el desgaste de la maquinaria y del capital fijo en general durante un determinado período de producción no sólo abarata cada mercancía, ya que ésta reproduce en su precio la parte alícuota del desgaste que a ella corresponde, sino que además reduce la inversión alícuota de capital para este período. Los trabajos de reparación y otros gastos semejantes figuran en los cálculos, en la medida en

que son necesarios, entre los gastos originales de la maquinaria. Su disminución como consecuencia de la mayor duración de la maquinaria reduce proporcionalmente su precio.

De todas las economías de esta clase podemos decir también, en gran parte, que sólo son posibles para el obrero combinado y que, con frecuencia, sólo pueden lograrse tratándose de trabajos realizados en una escala mayor aún, razón por la cual requieren una combinación aun mayor de obreros directamente en el proceso de producción.

Por otra parte, el desarrollo de la capacidad productiva del trabajo en *una* rama de producción, por ejemplo, en la producción de hierro, de carbón, de máquinas, en el ramo de la construcción, etc., que en parte pueda hallarse coordinada a su vez con los progresos en el campo de la producción espiritual, *v. gr.,* en el campo de las ciencias naturales y de su aplicación, puede aparecer como una condición necesaria para la reducción del valor y, por tanto,

de los gastos de los medios de producción en *otras* ramas industriales, por ejemplo, en la industria textil o en la agricultura. La cosa se comprende de suyo si se tiene en cuenta que la mercancía que surge como producto de una rama industrial entra en otras como medio de producción. Su mayor o menor baratura dependerá de la productividad del trabajo en la rama de producción de la que es producto y es al mismo tiempo condición, no sólo del abaratamiento de las mercancías que como medio de producción contribuye a producir, sino también de la reducción de valor del capital constante de que esta mercancía es aquí un elemento y, por tanto, de la elevación de la cuota de ganancia.

Lo característico de esta clase de economías del capital constante, fruto del desarrollo progresivo de la industria, es que la elevación de la cuota de ganancia en *una* rama industrial se debe aquí al desarrollo de la capacidad productiva del trabajo en *otra* rama. El ca-

pitalista se beneficia aquí, una vez más, con una ganancia que es producto del trabajo social, aunque no sea producto de los obreros directamente explotados por él. Aquel desarrollo de la capacidad productiva se reduce siempre, en última instancia, al carácter social del trabajo puesto en acción; a la división del trabajo dentro de la sociedad; al desarrollo del trabajo intelectual especialmente de las ciencias naturales. El capitalista lucra aquí con las ventajas de todo el sistema de la división social del trabajo. Es el desarrollo de la capacidad productiva del trabajo en su departamento exterior, en el departamento que le suministra medios de producción, lo que hace que disminuya relativamente el valor del capital constante empleado por el capitalista y lo que, por tanto, hace que aumente la cuota de ganancia.

Otro aumento de la cuota de ganancia es el que responde, no a la economía del trabajo que produce el capital constante, sino a la economía en el empleo del capital constante mis-

mo. De una parte, la concentración de los obreros y su cooperación en gran escala ahorra capital constante. Los mismos edificios, las mismas instalaciones de combustible y alumbrado, etc., resultan relativamente más baratas cuando se conciben para un gran volumen de producción que cuando se proyectan para un volumen pequeño. Y lo mismo podemos decir de la maquinaria motriz y de producción. Aunque su valor aumente en términos absolutos, disminuye en términos relativos, es decir, en proporción al aumento progresivo de la producción y a la magnitud del capital variable o de la masa de la fuerza de trabajo que pone en movimiento. La economía que un capital consigue en su propia rama de producción consiste primordial y directamente en la economía del trabajo, es decir, en la reducción del trabajo retribuido de sus propios obreros; en cambio, la economía a que antes nos referíamos consiste en obtener del modo más económico, es decir, con los menores gastos posibles, a base de una escala de pro-

ducción dada, esta mayor apropiación posible de trabajo ajeno no retribuido. Cuando esta economía no se basa en la ya mencionada explotación de la productividad del trabajo social empleado en la producción del capital constante, sino en la economía conseguida en el empleo del capital constante mismo, se derivará directamente de la cooperación y de la forma social del trabajo dentro de la misma rama concreta de producción o de la producción de la maquinaria, etc., en una escala en que su valor no aumente en el mismo grado que su valor de uso.

Son dos los puntos que deben ser tenidos en cuenta aquí: si el valor de *c* fuese = 0, *g*' sería = *p*' y la cuota de ganancia ascendería al máximo. En segundo lugar, lo importante para la explotación directa del trabajo mismo no es, ni mucho menos, el valor de los medios de explotación empleados, ni el del capital fijo ni el de las materias primas y auxiliares. El valor de cambio de la maquinaria, de los edificios, de las

materias primas, etc., considerados como medios de absorción de trabajo, corno medios en los cuales o a través de los cuales se materializa el trabajo y también, por tanto, el trabajo sobrante, es en absoluto indiferente. Lo que exclusivamente interesa es, de una parte, su masa, en la medida en que es técnicamente necesaria para combinarse con una determinada cantidad de trabajo vivo, y de otra parte su idoneidad, es decir, el hecho de que se trate de buena maquinaria, de buenas materias primas y auxiliares. De la calidad de la materia prima depende, en parte, la cuota de ganancia. Un buen material arroja menos desperdicios y esto hace que se necesite una masa menor de materia prima para absorber la misma cantidad de trabajo. Además, una buena materia prima ofrece menor resistencia a la máquina con que se trabaja. Y esto repercute en parte también en la plusvalía y en la cuota de plusvalía. Con una materia prima de mala calidad el obrero necesita más tiempo para elaborar la misma cantidad; y a

igualdad de salario, esto se traduce en una reducción del trabajo sobrante. Esto influye, además, muy considerablemente en la reproducción y acumulación del capital, las cuales, como se expuso en el tomo I, pp. 549 *ss.*, dependen más aún de la productividad que de la masa del trabajo empleado.

Se comprende, pues, el empeño que los capitalistas ponen en economizar los medios de producción. El que no se pierda o dilapide nada, el que los medios de producción sólo se consuman del modo que la producción misma imponga, depende en parte del amaestramiento y la formación de los obreros y en parte de la disciplina que el capitalista ejerza sobre los obreros combinados, disciplina superflua en un tipo de sociedad en que los obreros trabajan por cuenta propia, como lo es ya hoy, casi totalmente, en el trabajo a destajo. Este empeño se manifiesta también, a la inversa, en la falsificación de los elementos de producción, que constituye uno de los recursos principales para re-

ducir el valor del capital constante en proporción al capital variable y elevar así la cuota de ganancia, a lo cual hay que añadir, además, la venta de estos elementos de producción por encima de su valor, cuando este valor reaparece en el producto, como uno de los elementos importantes de la estafa. Este factor desempeña sobre todo una importancia decisiva en la industria alemana, cuyo principio fundamental es: la gente se alegrará de que les enviemos primero, buenas muestras y luego, malas mercancías. Sin embargo, estos fenómenos relacionados con la concurrencia no nos interesan para nada aquí.

Debe advertirse que este aumento de la cuota de ganancia logrado mediante la disminución del valor y, por tanto, del costo del capital constante, es absolutamente independiente del hecho de que la rama industrial en que eso ocurra cree productos de lujo, medios de subsistencia destinados al consumo de los obreros o medios de producción en general. Esta última

circunstancia sólo sería importante en relación con la cuota de plusvalía, la cual depende esencialmente del valor de la fuerza de trabajo, es decir, del valor de los medios tradicionales de vida del obrero. Aquí, en cambio, partimos de la plusvalía y de la cuota de plusvalía como de factores dados. La relación existente entre la plusvalía y el capital total –relación que, a su vez, determina la cuota de ganancia– depende, entre otras circunstancias, exclusivamente del valor del capital constante, y en modo alguno del valor de uso de los elementos que lo forman.

El abaratamiento relativo de los medios de producción no excluye, naturalmente, la posibilidad de que aumente su suma absoluta de valor, pues el volumen absoluto en que se empleen aumentará en proporciones extraordinarias con el desarrollo de la capacidad productiva del trabajo y la creciente escala de la producción que lleva aparejada. La economía en el empleo del capital constante, cualquiera que

sea el aspecto en que se considere, es en parte el resultado exclusivo del hecho de que los medios de producción funcionen y se consuman como medios de producción comunes del obrero combinado, de tal modo que esta economía aparece a su vez como un producto del carácter social del trabajo directamente productivo, y en parte es el fruto del desarrollo de la productividad del trabajo en aquellas ramas que suministran al capital sus medios de producción, de tal modo que cuando se enfoca el trabajo total frente al capital total y no sólo los obreros empleados por el capitalista X frente a este capitalista, esta economía se presenta de nuevo como producto del desarrollo de las fuerzas productivas del trabajo social y la diferencia consiste sencillamente en que el capitalista X no se beneficia simplemente con la productividad del trabajo de su propio taller, sino con la de los talleres de los demás. Sin embargo, el capitalista considera la economía del capital constante como una condición completamente ajena al

obrero y que no interesa en lo más mínimo a éste, con la que el obrero no tiene absolutamente nada que ver; en cambio, el capitalista ve siempre muy claro que el obrero tiene, indudablemente, algo que ver con el hecho de que el capitalista le compre mucho o poco trabajo por el mismo dinero (pues así es como se presenta ante su conciencia la transacción efectuada entre capitalista y obrero). Esta economía en el empleo de medios de producción, este método para alcanzar un resultado concreto con los menores gastos posibles, se revela en un grado todavía mayor que en las otras fuerzas inmanentes al trabajo como una fuerza inherente al capital y como un método peculiar y característico del régimen capitalista de producción.

Este modo de concebir las cosas es tanto menos sorprendente cuanto que se ajusta a la apariencia de los hechos, ya que el régimen capitalista encubre, en realidad, la trabazón interior con la completa indiferencia en que coloca al obrero frente a las condiciones de rea-

lización de su propio trabajo, como si se tratase de algo ajeno y extraño a él.

Primero. Los medios de producción que forman el capital constante representan solamente el dinero del capitalista (como el cuerpo del deudor romano representaba, según Linguet, el dinero de su acreedor) y sólo guardan relación con él, mientras que el obrero, al entrar en contacto con ellos en el proceso real de la producción, los utiliza simplemente como valores de uso de la producción, como medios de trabajo y materia de trabajo. Por consiguiente, el aumento y la disminución de este valor es cosa que afecta a sus relaciones con el capitalista tan poco como podría afectar, por ejemplo, el hecho de que trabaje en cobre o en hierro. Claro está que el capitalista, como más adelante veremos, gusta de considerar la cosa de otro modo cuando se efectúa un aumento de valor de los medios de producción y, por tanto, una disminución de la cuota de ganancia.

Segundo. En la medida en que estos medios de producción son, al mismo tiempo, dentro del proceso de producción capitalista, medios de explotación del trabajo, no preocupa en lo más mínimo al obrero, como no le preocupa al caballo el hecho de que el bocado y las riendas con que le gobiernan hayan costado caros o baratos.

Finalmente, como hemos visto más arriba [tomo I, p. 280 *s*.] el obrero adopta realmente ante el carácter social de su trabajo, ante su combinación con el trabajo de otros para un fin común, la actitud que se adopta ante un poder extraño; las condiciones de realización de esta combinación son para él una propiedad extraña cuya dilapidación le sería completamente indiferente si no se le obligase a economizarla. Otra cosa muy distinta ocurre en las fábricas pertenecientes a los mismos obreros, por ejemplo, en Rochdale.

Por consiguiente, casi huelga decir que cuando la productividad del trabajo en una

rama de producción se traduce en el abaratamiento y en el mejoramiento de los medios de producción en otra rama, sirviendo por tanto para la elevación de la cuota de ganancia de ésta, esta trabazón general del trabajo social se les antoja a los obreros algo absolutamente ajeno a ellos y que sólo afecta al capitalista, el único que compra y se apropia estos medios de producción. El proceso de circulación, etc., se encargan de encubrir eficazmente el hecho de que el capitalista no hace más que comprar el producto de los obreros de una rama ajena de producción con el producto de los obreros de su propia rama y de que, por tanto, sólo dispone del producto de los otros obreros por apropiarse gratuitamente del de los suyos propios.

A esto hay que añadir que la producción en gran escala empieza a desarrollarse bajo la forma capitalista y otro tanto acontece con la furia de ganancias, de una parte, y de otra parte con la concurrencia, que obliga al máximo abaratamiento en la producción de mercancías, a la

máxima economía en el empleo del capital constante, que aparece ahora como rasgo peculiar del régimen capitalista de producción, y, por tanto, como función del capitalista.

El régimen de producción capitalista conduce, de una parte, al desarrollo de las fuerzas productivas del trabajo social y, de otra parte, a la economía en el empleo del capital constante.

La cosa no se limita, sin embargo, a levantar una barrera de extrañeza e indiferencia entre el obrero, personificación del trabajo vivo, en un lado, y en el otro el empleo económico, es decir, racional y ahorrativo de sus condiciones de trabajo. El régimen capitalista de producción, como corresponde a su carácter contradictorio y antagónico, da un paso más y dilapida la vida y la salud del obrero, considerando la degradación de sus mismas condiciones de vida como economía en el empleo del capital constante y, por tanto, como medio para la elevación de la cuota de ganancia.

Como el obrero pasa la mayor parte de su vida en el proceso de producción, las condiciones del proceso de producción son, en gran parte, condiciones de su proceso de vida activa, sus condiciones propias de vida, y la economía de estas condiciones de vida, un método para elevar la cuota de ganancia; exactamente lo mismo que veíamos más arriba [libro I, cap. VIII] que el agobio de trabajo, la transformación del obrero en una bestia de carga constituye un método para acelerar la propia valorización del capital, la producción de plusvalía. Esta economía se traduce en el hacinamiento de los obreros en locales estrechos y malsanos, lo que en términos capitalistas se conoce con el nombre de ahorro de edificios; en la concentración de maquinaria peligrosa en los mismos locales, sin preocuparse de instalar los necesarios medios de seguridad contra los peligros; en la omisión de todas las medidas de precaución obligadas en los procesos de producción que por su carácter son atentatorios para la salud o

que, como en las minas, llevan aparejados peligros, etc. Esto, sin hablar de la ausencia de toda medida encaminada a humanizar, hacer agradable o simplemente soportable para el obrero el proceso de producción. Desde el punto de vista capitalista, esto sería un despilfarro absolutamente absurdo y carente de todo fin. La producción capitalista es siempre, pese a su tacañería, una dilapidadora en lo que se refiere al material humano, del mismo modo que en otro terreno, gracias al método de la distribución de sus productos por medio del comercio y a su régimen de concurrencia, derrocha los recursos materiales y pierde de un lado para la sociedad lo que por otro lado gana para el capitalista individual.

Del mismo modo que el capital tiene la tendencia a reducir el trabajo vivo en el empleo directo de éste, a trabajo necesario y a acortar constantemente el trabajo necesario para la elaboración de un producto mediante la explotación de las fuerzas sociales productivas del tra-

bajo, es decir, a economizar todo lo posible el trabajo vivo directamente empleado, tiende también a emplear este trabajo reducido a lo estrictamente necesario en las condiciones más económicas, es decir, a reducir a su mínimo el valor del capital constante empleado. Si el valor de las mercancías se determina por el tiempo de trabajo necesario contenido en ellas y no por el tiempo de trabajo que en ellas se encierra, sea necesario o no, es el capital el que realiza esta determinación y el que, al mismo tiempo, acorta el tiempo de trabajo socialmente necesario para la producción de una mercancía. De este modo se reduce a su mínimo el precio de la mercancía, reduciéndose al mínimo todas y cada una de las partes del trabajo necesario para su producción.

Cuando se habla de la economía en el empleo del capital constante, hay que distinguir varios aspectos. Si aumenta la masa y con ella la suma de valor del capital empleado, esto significa ante todo la concentración de mayor

capital en una sola mano. Pero es precisamente esta masa mayor, empleada por una sola mano –a la que a menudo corresponde, el empleo de un número más elevado de obreros en cifras absolutas, aunque relativamente menor– la que permite esta economía del capital constante. Si nos fijamos en el capitalista individual, vemos que aumenta, principalmente con respecto al capital fijo, el volumen de la inversión necesaria de capital; pero con referencia a la masa de la materia elaborada y del trabajo explotado disminuye en términos relativos.

Pasamos ahora a desarrollar esto con unas cuantas ilustraciones concretas. Empezaremos por el final, por la economía en cuanto a las condiciones de producción, en la medida en que éstas aparecen conjuntamente como existencia y condiciones de vida del capital.

2. Ahorro en las condiciones de trabajo a costa de los obreros

Minas de carbón. Negligencia en las inversiones más necesarias. "Dada la concurrencia reinante entre los propietarios de minas de carbón..., no se hacen más que aquellas inversiones estrictamente necesarias para vencer las dificultades físicas más manifiestas; y la concurrencia entre los obreros de las minas, que generalmente exceden del número necesario, hace que éstos se expongan con gusto a grandes peligros y a las influencias más dañinas por un salario poco más elevado que el de los jornaleros de las inmediaciones, pues el trabajo en las minas permite, además, a los obreros emplear rentablemente a sus hijos. Esta doble concurrencia basta y aún sobra... para explicar que una gran parte de las minas se exploten con las instalaciones más deficientes de secado y ventilación, y no pocas veces con pozos mal construidos, con malos maderos, con maquinistas poco expertos, galerías y rampas mal trazadas y mal construidas; todo lo cual ocasiona una destrucción de vidas, de miembros y de salud, cu-

ya estadística proyectaría una imagen espantosa" (*First Report on Children's Employmen in Mines and Collieries*, etc., *21 April 1829*, p. 102). Hacia 1860, perecían todas las semanas, en las minas de carbón en Inglaterra, unos 15 hombres por término medio. Según la memoria sobre *Coal Mines Accidents* (6 de febrero de 1862), durante los diez años de 1852 a 1861 encontraron la muerte en estos trabajos 8,466 hombres. Y sin embargo, como la misma memoria dice, esta cifra se queda muy corta, ya que en los primeros años, cuando empezaban a actuar los inspectores y sus demarcaciones eran aún demasiado extensas, ocurrían muchos accidentes y muchas muertes sin que nadie las registrase. El hecho de que, a pesar de persistir aún una gran carnicería y de que el número de los inspectores es a todas luces insuficiente y su autoridad escasa, haya disminuido considerablemente el número de accidentes desde que se ha implantado la inspección, revela claramente la tendencia natural de la explotación capitalista.

Estos sacrificios de vidas humanas se deben en la mayoría de los casos a la sucia avaricia de los propietarios de minas, los cuales se limitan no pocas veces, por ejemplo, a abrir un solo pozo, lo cual hace que no se establezca ventilación eficaz y, además, que no haya salida cuando el pozo queda taponado.

Si examinamos de cerca la producción capitalista, prescindiendo del proceso de la circulación y de los fenómenos de la concurrencia, vemos que procede con un sentido exagerado del ahorro cuando se trata del trabajo ya realizado, materializado en mercancías. En cambio es, mucho más que cualquier otro régimen de producción, una dilapidadora de hombres, de trabajo vivo, una dilapidadora no sólo de carne y sangre, sino también de nervios y cerebro. Es, es efecto, el derroche más espantoso de desarrollo individual lo único que asegura y lleva a efecto el desarrollo de la humanidad en el período histórico que precede directamente a la reconstitución consciente de la

sociedad humana. Como la economía a que nos estamos refiriendo obedece toda ella al carácter social del trabajo, es precisamente ese carácter directamente social del trabajo lo que engendra este derroche de vida y salud de los obreros. En este sentido es característico el tema formulado por el inspector fabril B. Baker. "Merece ser examinado seriamente el problema de cómo podría evitarse mejor este *sacrificio de vidas infantiles*, *provocado por el trabajo en masas concentradas* (*congregational labour*)" (*Rep. of Insp. of Fact. Oct. 1863*, p. 157).

Fábricas. Se incluye aquí la ausencia de todas las medidas de precaución encaminadas a la seguridad, la comodidad y la salud de los obreros en las fábricas propiamente dichas. De aquí proviene una parte considerable de las bajas (muertos y heridos) comunicadas en los partes de guerra del ejército industrial (véanse los informes anuales sobre fábricas). Y asimismo la falta de espacio, de aire, etc.

Todavía en octubre de 1855 se quejaba Leonard Horner de la resistencia de numerosísimos fabricantes a aplicar las normas legales vigentes sobre dispositivos protectores, a pesar de que el peligro existente se ponía de manifiesto a cada paso con accidentes, no pocas veces fatales, y de que la instalación de seguridad que se requería no tenía nada de costoso ni perturbaba para nada la marcha de la industria (*Rep. of Insp. of Fact. Oct. 1855*, p. 6 [7]). La resistencia que los fabricantes oponían a estas y otras disposiciones legales encontraba un apoyo prestado de buena fe en los jueces honorarios de paz, llamados a decidir acerca de estos asuntos y que eran, en su mayoría, otros fabricantes o amigos de éstos. Qué clase de fallos emitían estos señores nos lo dice el juez superior Campbell con referencia a uno de ellos contra el que se recurrió en apelación ante él: “Esto no es una interpretación de la ley del parlamento, sino sencillamente su abolición”. (*1. c.*, p. 11). En la misma memoria nos dice Horner que

en muchas fábricas se ponía en marcha la maquinaria sin informar previamente de ello a los obreros. Y como siempre había algunos ocupados en las máquinas paradas, al encontrarse los dedos y las manos activos en ellas se producían de continuo accidentes por la simple omisión de una señal (1. *c*., p. 44). Los fabricantes habían organizado por aquel entonces, en Manchester, una *trade–union* para hacer resistencia a la legislación fabril, la llamada "National Association for the Amendment of the Factory Laws", que en marzo de 1855, por medio de una cuota de 2 chelines por cada caballo de vapor había llegado a reunir una suma de más de 50,000 libras esterlinas, destinada a sufragar las costas procesales que originaban a sus miembros las denuncias judiciales de los inspectores fabriles y a litigar por iniciativa de la propia asociación. Tratábase de probar que *killin no murder* (4) cuando se hacía por razón de la ganancia. El inspector fabril de Escocia sir John Kincaid cuenta de una empresa de Glasgow que, utili-

zando el hierro viejo de su fábrica, dotó a toda su maquinaria de instalaciones de seguridad que le costaron en total 9 libras y 1 chelín. Si se hubiese afiliado a aquella asociación habría tenido que pagar por sus 110 caballos de fuerza 11 libras esterlinas, es decir, más de lo que había gastado en montar toda la instalación. Pero la National Association había sido fundada precisamente, en 1854, de un modo expreso, para hacer frente a la ley que ordenaba tales instalaciones. Los fabricantes no hicieron el menor caso de ella durante todo el período de 1844 a 1854. Al llegar a 1854, siguiendo órdenes de Palmerston, los inspectores fabriles conminaron a los fabricantes con la necesidad de atenerse a las disposiciones de la ley. Los fabricantes respondieron a ello creando inmediatamente su asociación, entre cuyos miembros más prominentes figuraban muchos que eran jueces de paz, llamados como tales a aplicar la ley. En abril de 1855 el nuevo ministro del Interior, sir George Grey, hizo una propuesta de transac-

ción por virtud de la cual el gobierno se contentaría con medidas de seguridad casi exclusivamente nominales, pero la asociación rechazó también, indignada, esta fórmula de arreglo. El famoso ingeniero Thomas Fairbair no tuvo inconveniente en presentarse a servir de experto en diferentes procesos, poniendo su prestigio de parapeto para defender la economía y la libertad lesionada del capital. El jefe de la inspección fabril Leonard Horner veíase perseguido y mortificado, a cada paso, por los fabricantes.

Los dueños de fábricas no descansaron hasta que consiguieron una sentencia del Court of Queens Bench interpretando la ley de 1844 de tal modo que no fuesen necesarias instalaciones de seguridad para los bancos horizontales colocados a más de 7 pies de altura sobre el suelo. Finalmente, en 1856 lograron, por medio del beato Wilson Patten –uno de esos hombres devotos cuya ostentosa religiosidad está siempre dispuesta a prestar un servicio sucio a las

gentes ricas–, hacer que se aprobase una ley parlamentaria que colmaba, por el momento, sus aspiraciones. En realidad, esta ley privaba a los obreros de toda protección especial y los remitía para casos de indemnización por los accidentes debidos a la maquinaria a los tribunales ordinarios (una verdadera burla, dadas las costas procesales existentes en Inglaterra), mientras que, por otra parte, mediante un precepto muy sutilmente formulado sobre el dictamen pericial necesario, hacía casi imposible que los fabricantes perdiesen ningún proceso. La consecuencia de esto fue el rápido incremento de los accidentes del trabajo. En el semestre que va de mayo a octubre de 1858, el inspector Baker registró en la estadística de accidentes un aumento del 21% con respecto solamente al semestre anterior. El 36,7% de estos accidentes hubieran podido evitarse, a su juicio. Es cierto que en los años de 1858 y 1859 disminuyó considerablemente el número de accidentes del trabajo en comparación con los registrados en

1845 y 1846, llegando la disminución hasta el 29%, con un aumento del 20% en las ramas industriales sometidas a la inspección. El litigio, en la medida en que ha sido resuelto hasta hoy (1865), lo ha sido principalmente mediante la introducción de nuevas maquinas en las que están instalados ya de suyo los aparatos de seguridad necesarios y que el fabricante acepta, porque no suponen para él un gasto extraordinario. Además, hubo algunos obreros que lograron una fuerte indemnización judicial por las amputaciones sufridas, consiguiendo que estas sentencias fuesen mantenidas en la suprema instancia (*Rep. of Insp. of Fact., 30 April 1861,* p. 31 y abril 1862, p. 17 [18]).

Esto, en lo que se refiere a la economía en cuanto a los medios para proteger la vida y la integridad corporal de los obreros (incluyendo entre ellos muchos niños) de los peligros que les amenazan directamente por trabajar junto a las máquinas.

Trabajo en locales cerrados. Sabido es hasta qué punto el afán de economizar sitio, y por tanto edificios, comprime a los obreros en locales estrechos. Y a esto hay que añadir la economía de medios de aireación. Ambas cosas, unidas a la larga duración de la jornada de trabajo, producen un gran aumento de las enfermedades de los órganos respiratorios y, en consecuencia, un aumento de la mortalidad. Los ejemplos siguientes están tomados de los informes sobre [sanidad pública], *Public Health*, *6th Rep. 1863*; la memoria fue compilada por el Dr. John Simon, a quien conocemos bien por el tomo I.

Del mismo modo que la combinación de los obreros y su cooperación es lo que permite la aplicación de la maquinaria en gran escala, la concentración de los medios de producción y las economías en su empleo, es este trabajo masivo en común en locales cerrados y en condiciones no determinadas por la salud de los obreros, sino la más fácil elaboración del pro-

ducto, es esta concentración en masa dentro del mismo taller la que, de una parte, es fuente de creciente ganancia para el capitalista, y al mismo tiempo, si no se compensa tanto mediante la reducción de la jornada de trabajo como con medidas especiales de precaución, causa del derroche de la vida y la salud de los obreros.

El Dr. Simon establece la siguiente regla, que prueba con una gran cantidad de datos estadísticos: "A medida que la población de una comarca se ve obligada a trabajar en común en locales cerrados aumenta, en igualdad de circunstancias, la cuota de mortalidad de este distrito por efecto de enfermedades de las vías respiratorias" (p. 23). La causa de ello consiste en la mala ventilación. "Y probablemente no existirá en toda Inglaterra una sola excepción a la regla de que en todo distrito en que funciona una industria importante explotada en locales cerrados basta la mortalidad intensiva de estos obreros para dar a la estadística de mortalidad de todo el distrito una pre-

ponderancia decisiva de las enfermedades pulmonares" (p. 23).

Industria principal	*Casos d fermedades del 15 y los 25 año cada 100,000 p* Hom-bres
Tejidos de paja, a cargo de mujeres	219
Tejidos de paja, a cargo de mujeres	309
Fabricación de puntillas, por mujeres	301
Fabricación de puntillas, por mujeres	239
Fabricación de guantes, por mujeres en su mayoría	280
Industria sedera, en que predominan mujeres	437

on	Industria sedera, en que predominan mujeres	566
-	Industria sedera, en que predominan mujeres	593
as	Agricultura	331

De la estadística de mortalidad con referencia a las industrias explotadas en locales cerrados e investigadas por la oficina de sanidad en los años de 1860 y 1861 se deduce lo siguiente: para el mismo número de hombres cuya edad oscila entre los 15 y los 55 años y a los que corresponden en los distritos agrícolas de Inglaterra 100 casos de muerte por tuberculosis y otras enfermedades de los pulmones, se registran las siguientes cifras de mortalidad: en Coventry, 163 casos de muerte por tuberculosis; en Blackburn y Skipton, 167; en Congleton y Bradford, 168; en Leicester, 171; en Leek, 182; en Macclesfield, 184; en Bolton, 190; en Nottingham, 192; en Rochdale, 193; en Derby, 198;

en Salford y Ashton–under–Lyne, 203; en Leeds, 218; en Preston, 220 y en Manchester, 263 (p. 24). Pero aún es más pavorosa la imagen que arroja el cuadro anterior. En él se presentan los casos de muerte por enfermedades del pulmón distinguiendo entre ambos sexos desde los 15 a los 25 años y por cada 100,000 personas. Los distritos escogidos para hacer la investigación han sido aquellos en que sólo son mujeres las que trabajan en la industria explotada en locales cerrados, mientras que los hombres se dedican a todas las posibles ramas de trabajo.

En los distritos de la industria sedera donde es mayor el número de hombres que participan en el trabajo fabril, es también considerable su coeficiente de mortalidad. La cuota de mortalidad por tuberculosis, etc., en ambos casos revela aquí, como dice la memoria, “Las espantosas (*atrocious*) condiciones sanitarias en que se explota gran parte de nuestra industria sedera”. Es la misma industria sedera en que los fabricantes, invocando las condiciones sani-

tarias extraordinariamente favorables en que se desarrollaba, solicitaron, y en parte obtuvieron, que se les autorizase para hacer trabajar a niños menores de 13 años en una jornada de trabajo excepcionalmente larga (libro I, cap. VIII, 6 p. 248 *s*).

"Es posible que ninguna de las industrias investigadas hasta hoy, arroje un cuadro peor que el que traza el Dr. Smith de la industria de la confección... Los talleres, nos dice, difieren mucho en cuanto a condiciones sanitarias, pero casi todos se hallan abarrotados de gente, mal aireados y son altamente perjudiciales para la salud... En estos locales reina ya de suyo el calor, pero cuando se enciende el gas, como ocurre durante el día en las épocas de niebla y por la tarde en el invierno, el calor llega a 80 y 90 grados (Fahrenheit = 27º–33º C), haciendo a quienes allí trabajan sudar a chorros y empañando de vapor los cristales de las ventanas; el agua arroya constantemente o gotea de la claraboya y los obreros se ven obligados a

abrir alguna ventana para que entre un poco de aire, aunque con ello, indefectiblemente, se resfríen. He aquí la descripción que hace de 16 de los más importantes talleres del Westend de Londres: el mayor espacio que corresponde a cada obrero en estos locales mal aireados son 207 pies cúbicos, el menor 105 pies; la media, por tanto, resulta de 156 pies cúbicos solamente. En un taller rodeado por una galería y que sólo recibe del exterior la luz de una claraboya trabajan de 92 a 100 ó más obreros, alumbrados por gran número de mecheros de gas; los retretes están a poca distancia y el espacio que corresponde a cada obrero no excede de 150 pies cúbicos. En otro taller, una especie de perrera en un patio iluminado solamente desde lo alto y que sólo puede ventilarse por una ventana pequeña practicada en el techo, trabajan de 5 a 6 personas con un espacio de 112 pies cúbicos para cada una". En estos infames (*atrocious*) talleres descritos por el Dr. Smith trabajan los sastres, generalmente, de 12 a 13 horas diarias,

y en ciertas épocas hasta 15 y 16 horas (pp. 25, 26 y 28).

Rama industrial y localidad	Coeficiente de mor 100,000 personas de 25–3 años	
Agricultura. Inglaterra y Gales	74	805
Sastrería. Londres	95	1,262
Tipógrafos e impresores. Londres	89	1,747

Hay que advertir, y así lo hace en efecto John Simon, jefe del departamento médico autor de esta memoria, que la cifra de mortalidad de los sastres, cajistas e impresores de Londres que se registra para la edad de 25 a 35 años es muy baja, ya que los maestros londinenses emplean en ambas ramas de trabajo gran número de hombres jóvenes (probablemente hasta de 30 años) que reciben del campo como aprendices y

voluntarios (*improvers*) para instruirse en el oficio. Estos jóvenes aumentan la cifra de obreros sobre la que se debe calcular el coeficiente de mortalidad de la Población industrial de Londres, aunque no contribuyen en la misma proporción a los resultados de la mortalidad, porque sólo residen temporalmente en la capital; si caen enfermos durante su permanencia en Londres, regresan a su casa en el campo, donde se registra su defunción, caso de morir. Esta circunstancia afecta aún más a las edades mayores y hace que las cifras de mortalidad de Londres carezcan de todo valor en cuanto a estas categorías de obreros como criterio de la falta de condiciones sanitarias imperante en la industria (p. 30).

Lo mismo que con los sastres sucede con los cajistas de imprenta, industria en la que a la falta de ventilación, al aire pestilente, etc., se une el trabajo nocturno. Su jornada normal de trabajo es de 12 o 13 horas y a veces hasta de 15 a 16. “Un calor enorme y aire viciado tan

pronto como se enciende el gas... No pocas veces, llegan al taller los vapores de una fundición o los malos olores de una maquinaria o de una zanja, empeorando todavía las condiciones del local, situado en un piso alto. El aire caldeado de los locales inferiores calienta el de los talleres de arriba por el caldeamiento del piso, cosa muy perjudicial cuando se trata de locales bajos de techo y en que se emplea mucho gas. La cosa es todavía peor donde en los locales de abajo funciona alguna caldera de vapor, llenando toda la casa de un calor insoportable... En general, puede decirse que la aireación es absolutamente defectuosa e insuficiente para eliminar el calor y los productos de combustión del gas a la caída del sol y que en muchos talleres, sobre todo los que antes fueron viviendas, reina un estado de cosas altamente lamentable." "En algunos talleres, sobre todo en imprentas de semanarios, donde trabajan también jóvenes de 12 a 16 años, se trabaja casi ininterrumpidamente durante dos días y una noche;

en otras imprentas que se dedican a encargos "urgentes", los obreros no disfrutan de descanso ni los domingos, teniendo 7 días de trabajo a la semana en vez de 6" (pp. 26 y 28).

De las modistas (*milliners and dessmakers*) hemos hablado ya en el libro I, cap. VIII, 3, p. 210 *s*., al tratar del exceso de trabajo. Sus talleres aparecen descritos en esta memoria por el Dr. Ord. Aun cuando durante el día sean tolerables, en las horas en que se enciende el gas son locales caldeados, viciados (*foul*) e insalubres. En 34 talleres de los mejores el Dr. Ord encontró que la cifra media de pies cúbicos en el espacio correspondiente a cada obrera era la siguiente: "En 4 casos más de 500; en otros 4, de 400 a 500; en 5, de 200 a 250; en 4, de 150 a 200; finalmente, en 9 de 100 a 150 solamente. Hasta el más favorable de estos casos resulta insuficiente para un trabajo continuo cuando el local no se halla bien aireado... Incluso con una buena ventilación, los locales se caldean en exceso y el aire aparece viciado después de oscurecer,

por los muchos mecheros de gas que se necesitan para el alumbrado." He aquí ahora la observación que hace el Dr. Ord acerca de uno de los talleres visitados por él, un taller de los peores, explotado por cuenta de un intermediario (*middleman*): "Un cuarto de 1,280 pies cúbicos; personas concentradas en él, 14; espacio correspondiente a cada una, 91.5 pies cúbicos. Las obreras de este taller presentaban un aspecto de agotamiento y miseria físicos. Nos dijeron que ganaban de 7 a 15 chelines a la semana, y además el té... Jornada de trabajo, de 8 a 8. El cuartucho en que se hacinan estas 14 personas se hallaba mal ventilado. Tenía dos ventanas practicables y una chimenea, ésta, tupida; no existía instalación especial de ventilación de ninguna clase" (p. 27).

En la misma memoria leemos, con referencia al exceso de trabajo de las modistas: "El exceso de trabajo de mujeres jóvenes en las tiendas elegantes de costura sólo reina en un grado tan monstruoso que en muchas ocasiones

ha llegado a provocar por un momento la sorpresa y el disgusto del público, durante unos cuatro meses al año, pero durante estos cuatro meses los talleres trabajan por regla general 14 horas diarias seguidas y, cuando se acumulan los encargos urgentes, hasta 17 y 18 horas. En otras épocas del año, estos talleres trabajan probablemente de 10 a 14 horas diarias; las obreras que cosen en sus casas, suelen trabajar de 12 a 13 horas cada día. En la confección de abrigos de señora, de cuellos, camisas, etc., incluyendo el trabajo a la máquina de coser, las horas empleadas en el taller colectivo son menos y no suelen pasar de 10 a 12; pero, dice el Dr. Ord, "las horas normales de trabajo, en ciertas casas y en determinadas épocas, se amplían considerablemente mediante un sistema de horas extraordinarias pagadas aparte, y en otros talleres las obreras llevan trabajo a sus casas para despacharlo después de la jornada normal, pudiendo añadir que tanto uno como otro tipo de trabajo extraordinario tiene con

frecuencia carácter coactivo" (p. 28). John Simon observa, en una nota que acompaña a esta página: "El señor Redcliffe, secretario de la *Epidemiological Society*, que ha tenido ocasión de investigar la salud de las modistas de los mejores talleres de costura, sólo encontró una muchacha sana de cada veinte que afirmaban sentirse completamente bien, las demás presentaban síntomas de decaimiento físico, de agotamiento nervioso y numerosos trastornos funcionales debidos a esas causas". Y apunta como razones de esto: en primer lugar, la duración de la jornada de trabajo, que calcula como mínimo en 12 horas, en las épocas de calma, y en segundo lugar "el hacinamiento y la mala ventilación de los talleres, el aire viciado por los mecheros de gas, la insuficiente y mala alimentación y el descuido de todo confort en las casas".

La conclusión a que llega el jefe del departamento de sanidad de Inglaterra es que "resulta prácticamente imposible para los obreros insistir en lo que teóricamente constituye su

derecho sanitario primordial: el derecho a que para realizar cualquier trabajo para el que su patrono los congregue, este trabajo colectivo, en aquello en que depende de él y de sus gastos, se desligue de todas las circunstancias innecesarias perjudiciales para la salud y a que, mientras los obreros no se hallen, de hecho, en condiciones de imponer esta justicia sanitaria por sí mismos, puedan por lo menos, a pesar de la presunta intención del legislador, encontrar asistencia eficaz por parte de los funcionarios llamados a aplicar las *Nuisances Removal Acts* (p. 29). "Indudablemente, se tropezará con algunas dificultades técnicas para determinar el límite exacto a partir del cual los patronos deben hallarse sujetos a los reglamentos. Pero... en principio, el derecho a que se vele por la salud debe considerarse universal. Y en interés de miríadas de obreros y obreras cuya vida se arruina y acorta hoy sin necesidad alguna por los infinitos padecimientos físicos nacidos de su simple trabajo, me atrevo a expresar la espe-

ranza de que las condiciones sanitarias del trabajo se coloquen con el mismo carácter universal bajo la protección adecuada de la ley; por lo menos, con las garantías necesarias para asegurar la aireación eficaz de todos los locales de trabajo cerrados y lograr que en toda rama de trabajo que sea por su naturaleza insalubre se restrinjan todo lo posible las influencias dañinas para la salud de los obreros" (p. 31).

3. Economía en la generación y transmisión de energía y en los edificios

En su memoria de octubre de 1852, cita L. Horner una carta del famoso ingeniero James Nasmyth de Patricroft, inventor del martillo de vapor, en la que, entre otras cosas, se dice:

"El público sabe muy poco del enorme incremento de fuerza motriz que se ha logrado mediante estos cambios de sistema y estas mejoras [de las máquinas de vapor] a que me vengo refiriendo. La fuerza mecánica de nuestro distrito [Lancashire] se hallaba bajo la pesadilla

de una tradición espantosa y llena de prejuicios que duró cerca de 40 años, pero de la que afortunadamente, ya nos hemos emancipado. Durante los últimos quince años, pero especialmente en los cuatro últimos [es decir, desde 1848], se han operado algunos cambios muy importantes en el funcionamiento de las máquinas de vapor condensadoras... El éxito fue conseguir que las mismas máquinas den un rendimiento de trabajo mucho mayor, y además con una reducción considerable del consumo de carbón... La velocidad con que se creía que se podía hacer trabajar a las máquinas de vapor condensadoras fue durante muchos años, desde la introducción de las máquinas de vapor en las fábricas de estos distritos, de unos 220 golpes de pistón por minuto, lo que quiere decir que una máquina de 5 pies de émbolo tenía que limitarse reglamentariamente a 22 revoluciones. No se consideraba adecuado imprimir a la máquina un movimiento más rápido, y como todo el mecanismo se ajustaba a

esta velocidad de 220 golpes de pistón por minuto, tenemos que esta marcha lenta y absurdamente limitada dominó toda la industria durante muchos años. Hasta que por último, bien por un feliz desconocimiento de lo normal, bien porque algún innovador audaz se creyese asistido de razones más poderosas, se intentó conseguir una velocidad mayor y, ante el resultado altamente favorable de la experiencia, el ejemplo encontró imitadores; 'dio rienda suelta a la máquina', para decirlo con la frase empleada y se cambiaron las ruedas principales del mecanismo de transmisión de tal modo que la máquina de vapor pudiese hacer 30 y más pies por minuto, manteniéndose la velocidad anterior de la maquinaria... Hoy, esta aceleración de la máquina de vapor es casi general, pues se ha demostrado no sólo que es posible obtener más fuerza útil de la misma máquina, sino además conseguir un movimiento mucho más regular, gracias al mayor ritmo de la rotación. Con la misma presión de vapor y el mismo vacío en el

condensador se consiguió que la máquina produjese más fuerza sin más que acelerar los golpes de pistón. Si conseguimos, por ejemplo, que una máquina de vapor que con 200 pies por minuto produce 40 caballos de fuerza desarrolle, mediante la adaptación necesaria, 400 pies por minuto con la misma presión de vapor y el mismo vacío, obtendremos exactamente el doble de fuerza que antes; y como la presión del vapor y el vacío son los mismos en ambos casos, la aceleración de la velocidad no aumentará esencialmente el esfuerzo de las distintas partes de la máquina ni el peligro de 'accidentes'. Toda la diferencia consistirá en que consumiremos más vapor a medida que se vaya acelerando la marcha del émbolo y en la misma o parecida proporción; se producirá también un desgaste un poco más rápido de los cojinetes o de las piezas de frotación, pero en una medida que casi no merece la pena de ser tenida en cuenta... Para conseguir que la misma máquina produzca más fuerza acelerando la marcha del

émbolo es necesario quemar más carbón debajo de la misma caldera de vapor o emplear una caldera de mayor capacidad de evaporación; en una palabra, producir más vapor. Así se hizo, en efecto, instalándose calderas de mayor capacidad de evaporación en las antiguas máquinas de vapor 'aceleradas'; de este modo, se consiguió que éstas llegasen en muchos casos a duplicar su rendimiento y aún más. Hacia 1842 empezó a llamar la atención la producción extraordinariamente barata de energía conseguida con las máquinas de vapor en las minas de Cornouailles, la competencia en la hilatura de algodón obligó a los fabricantes a buscar en el 'ahorro' la fuente principal de sus ganancias; la notable diferencia en el consumo de carbón por hora y caballo de fuerza que acusaban aquellas máquinas, unido al rendimiento extraordinariamente económico de las máquinas de doble cilindro de Woolf, hicieron que también en nuestro distrito se colocase en primer plano la tendencia a ahorrar combustible. Las máquinas

de Cornouailles y las de doble cilindro suministraban un caballo de fuerza a la hora por $3^1/_2$ a 4 libras de carbón, mientras que las máquinas empleadas en los distritos algodoneros consumían por lo general de 8 a 12 libras por caballo de vapor y hora. Era una diferencia demasiado considerable que animó a los fabricantes y constructores de maquinaria de nuestro distrito a conseguir, poniendo en práctica medios parecidos, los mismos resultados económicos extraordinarios ya usuales en Cornouailles y en Francia, donde el elevado precio del carbón había obligado a los industriales a reducir todo lo posible esta costosa partida de gastos de su industria. Y esto condujo a resultados importantísimos. En primer lugar, muchas calderas que en los pasados tiempos de prosperidad y grandes ganancias tenían la mitad de su superficie expuesta al frío del exterior, fueron cubiertas ahora de fieltro o ladrillos y cal o de otro modo, para evitar la irradiación del calor producido con tan grandes gastos. Del mismo mo-

do se ‘protegían’ los tubos del vapor, rodeándose también de fieltro y madera el cilindro de la máquina. En segundo lugar, se aplicó la alta presión. Hasta entonces, la válvula de seguridad estaba regulada de tal modo que se abría ya a las 4, 6 u 8 libras de presión del vapor por pulgada cuadrada; ahora se descubrió que elevando la presión a 14 ó 20 libras... se conseguía un considerable ahorro de carbón; dicho en otros términos, se lograba que la fábrica rindiese el mismo trabajo con un gasto de carbón notablemente reducido... Los que disponían de los recursos necesarios y eran, además, lo bastante audaces para ello, introdujeron en todo su alcance el sistema de la presión intensificada de la ‘expansión’, aplicando calderas de vapor especialmente construidas, que producían vapor a una presión de 30, 40, 60 y 70 libras por pulgada cuadrada; una presión que habría infundido espanto a cualquier ingeniero de la vieja escuela. Estas calderas de alta presión aplicadas a las máquinas condensadoras no

tardaron en generalizarse, pues el resultado económico de esta presión intensiva... se manifestó muy pronto bajo una forma inequívoca de libras esterlinas, chelines y peniques. Quienes introdujeron esta reforma de un modo radical, aplicaron las máquinas de Woolf, y esto ocurrió en la mayoría de las maquinas recientemente construidas; nos referimos a las máquinas de Woolf con dos cilindros, uno de los cuales se mueve por la fuerza de la caldera mediante el sobrante de presión sobre la de la atmósfera, de tal modo que, en vez de encontrar escape como antes al aire libre después de cada golpe de pistón, entra en un cilindro de baja presión cuatro veces mayor aproximadamente, dirigiéndose al condensador después de producir allí una nueva expansión. El resultado económico que se logra con estas máquinas es la producción de un caballo de fuerza a la hora por cada 3 $^{1}/_{2}$ a 4 libras de carbón, mientras que en las máquinas antiguas se necesitaban de 12 a 14 libras para obtener el mismo resultado. Una hábil combi-

nación permitía aplicar a las máquinas antiguas el sistema de Woolf del doble cilindro o de la alta y la baja presión combinadas, aumentando de este modo su rendimiento a la par que se disminuía su consumo de carbón. Idéntico resultado se ha conseguido durante estos últimos 8 ó 10 años combinando una máquina de alta presión con otra condensadora, haciendo que el vapor consumido por la primera pase a la segunda y la haga funcionar. Este sistema ha dado buenos resultados en muchos casos."

"No sería fácil establecer un balance exacto del rendimiento acrecentado de trabajo de las mismas máquinas de vapor en que se han instalado todas estas nuevas mejoras o algunas de ellas. Pero estoy seguro de que con el mismo peso de maquinaria de vapor se obtendrá hoy, por lo menos, por término medio el 50% más de rendimiento o de trabajo y de que en muchos casos la misma máquina de vapor que producía con una velocidad ilimitada de 220 rotaciones por minuto, 50 caballos de fuer-

za, produce hoy más de 100. Los resultados extraordinariamente económicos conseguidos con la aplicación del vapor de alta presión en máquinas condensadoras, unidos a las exigencias mucho mayores planteadas a las antiguas máquinas de vapor con el fin de extender la producción, han conducido en estos últimos tres años a la introducción de calderas tubulares, que han venido a reducir de nuevo, considerablemente, los gastos de la producción de vapor" (*Rep. of Insp. of Fact. oct. 1852*, pp. 23–27).

Y lo que se aplica a las máquinas productoras de energía es también aplicable a las que la transmiten y a las máquinas en que trabaja el obrero.

"Los rápidos progresos conseguidos durante estos últimos años en el desarrollo de la maquinaria han permitido a los fabricantes extender la producción sin necesidad de aumentar la fuerza motriz. La reducción de la jornada de trabajo ha hecho necesario economizar el empleo de éste, y en las fábricas bien di-

rigidas se estudia siempre el modo de aumentar la producción disminuyendo los desembolsos. Tengo ante mí una estadística, que debo a la amabilidad de una persona muy inteligente de mí distrito, sobre el número y la edad de los obreros empleados en su fábrica, las máquinas utilizadas y los salarios abonados desde 1840 hasta hoy. En octubre de 1840, trabajaban en esta fábrica 600 obreros, de ellos 200 menores de 13 años. En octubre de 1852 trabajaban solamente 350, 60 de ellos menores de 13 años. Seguía funcionando, con pequeñísimas diferencias, el mismo número de máquinas, y en ambos años se abonó la misma suma en concepto de salarios" (*Redgrave*, Informe en *Rep. of Insp. of Fact. oct. 1852*, p. 58 [59].

Esta maquinaria perfeccionada no revela su plena eficacia sino cuando se instala en nuevos edificios fabriles, construidos al efecto.

"Por lo que se refiere a los perfeccionamientos de la maquinaria, he de observar que se han logrado sobre todo grandes progresos en

la construcción de fábricas adecuadas para la instalación de esta nueva maquinaria... En el piso bajo de la fábrica tuerzo todo el hilado y tengo montados solamente aquí 29,000 husos dobles. Solamente en esta sala y en la barraca he conseguido un ahorro de trabajo no inferior al 10%, el cual se debe no tanto a los husos perfeccionados, como a la concentración de las máquinas bajo una sola dirección; esto me permite mover el mismo número de husos con la misma fuerza motriz, lo que supone para mí un ahorro del 60 al 80% de fuerza en comparación con otras fábricas. Esto representa, además, un gran ahorro de aceite, grasa, etc.... En una palabra, los progresos implantados en la instalación de la fábrica y en la maquinaria me han permitido ahorrar, calculando por lo bajo, un 10% de trabajo y suponen, además, un gran ahorro de energía, carbón, aceite, sebo, cigüeñales y correas, etc." (Declaración de un fabricante de hilados de algodón en *Rep of Insp. of Fact., oct. 1863*, p. [109] 110).

4. Aprovechamiento de los residuos de la producción

Con el régimen de producción capitalista se desarrolla también el aprovechamiento de los residuos de la producción y del consumo. Los primeros son los desperdicios de la industria y de la agricultura, los segundos son, de una parte, los residuos que se derivan de los cambios fisiológicos naturales del hombre y, de otra parte, la forma sobre la cual subsisten los objetos útiles después de su uso. Residuos de la producción son, por tanto, en la industria química, los productos accesorios que en una fase inferior de producción se desaprovechan; las virutas metálicas que se desprenden en la industria de fabricación de maquinaria y que luego se emplean como materia prima en la producción de hierro, etc. Residuos del consumo son las materias orgánicas eliminadas por el hombre en su proceso de asimilación, los restos

de vestidos en forma de trapos, etc. Estos residuos del consumo son los mas importantes para la agricultura. La economía capitalista registra un derroche gigantesco, por lo que a su aprovechamiento se refiere, en Londres, por ejemplo, no se ha encontrado mejor destino al abono procedente de cuatro millones y medio de hombres que el de emplearlo, con unos gastos gigantescos, para convertir el Támesis en un foco pestilente.

El encarecimiento de las materias primas estimula, naturalmente, el aprovechamiento de los desperdicios.

Las condiciones que han de concurrir para que sea posible volver a aprovechar tales residuos son, en general, las siguientes: que se reúnan en grandes masas, lo que supone un trabajo en gran escala; que se perfeccione la maquinaria para que las materias que en su forma existente no eran aprovechables antes puedan transformarse ahora de un modo apto para la nueva producción; que la ciencia, espe-

cialmente la química, realice progresos en los que se descubran las propiedades útiles de los desperdicios. Es cierto que en la pequeña agricultura, en la horticultura, tal como se cultiva por ejemplo en la Lombardia, en el sur de China y en el Japón, se realizan grandes economías de este género. Pero, en general puede afirmarse que, en este sistema, la productividad de la agricultura se halla condicionada por un gran derroche de fuerza humana de trabajo que se sustrae a otras órbitas de producción.

Los llamados desperdicios desempeñan un papel importante en casi todas las industrias. Así, en el informe fabril de octubre de 1863 [p. 139] se indica como una de las razones principales de que, tanto en Inglaterra como en muchas partes de Irlanda, los arrendatarios sólo se dediquen rara vez y de mala gana al cultivo de lino, la siguiente: "Los grandes desperdicios... que resultan de la preparación del lino en los pequeños molinos de desgramar (*scutch mills*) movidos por agua... Los desperdi-

cios que quedan en la preparación del algodón son relativamente pequeños, pero en el lino muy grandes. Un buen tratamiento con procedimientos mecánicos puede reducir considerablemente este inconveniente... En Irlanda es frecuente que el lino se desgrame de un modo muy primitivo, perdiéndose del 28 al 30% 'todo lo cual puede evitarse mediante el empleo de maquinaria más perfeccionada'. La estopa, con los métodos primitivos, se desperdicia en proporciones tan enormes, que el inspector fabril dice: Me han contado de algunas de las fábricas de desgramar de Irlanda que los desgramadores suelen llevarse a casa los desperdicios para emplearlos como combustible en sus cocinas, a pesar del mucho valor que tienen'" (*Rep*. *of Insp*. *of Fact*. *Oct*. *1863*, p. 140). De los desperdicios del algodón hablaremos más adelante, cuando tratemos de las oscilaciones de los precios de las materias primas.

En la industria de la lana han sido más inteligentes que en la del lino. "Antes era cor-

riente criticar la recuperación de los desperdicios y los trapos de lana para volver a aprovecharlos pero este prejuicio ha desaparecido totalmente con vistas al *shoddy trade* (industria de la lana artificial) que constituye una rama importante del distrito lanero de Yorkshire, y no cabe duda de que el negocio de los desperdicios de la lana llegará a ocupar muy pronto un lugar tan importante como cualquier rama industrial que subvenga a una necesidad reconocida. Hace treinta años, los trapos de lana, es decir, los pedazos de tela de lana sin mezcla, etc., se pagaban por término medio a razón de 4 libras esterlinas y 4 chelines la tonelada; en los dos años últimos han llegado a valer 44 libras esterlinas la tonelada. Y la demanda ha subido tanto, que se emplean también tejidos de mezcla de lana y algodón, pues se han descubierto procedimientos para destruir el algodón sin dañar la lana; actualmente, hay miles de obreros que se dedican a la fabricación de *shoddy* [lana artificial], y el consumidor sale muy bene-

ficiado con esta industria, pues gracias a ella obtiene paño de buena calidad media a precio muy moderado" (*Rep. of Insp. of Fact., Oct. 1863* p. 107). El consumo de esta lana artificial restaurada representaba ya a fines de 1863 la tercera parte del consumo total de lana de la industria inglesa (*Rep. of Insp. of Fact., Oct. 1862,* p. 81). El "Consumidor" sale, indudablemente, "muy beneficiado" con esta industria, pues gracias a ella sus vestidos de lana no necesitan más que una tercera parte del tiempo que necesitaban antes para desgarrarse y una sexta parte para desgastarse.

Por la misma pendiente se deslizó la industria sedera de Inglaterra. De 1839 a 1862 disminuyó algo el consumo de seda natural en bruto, mientras que el consumo de seda artificial se duplicaba. Gracias a los progresos de la maquinaria se logró fabricar una seda susceptible de ser utilizada para muchos fines con esta materia que de otro modo habría carecido casi de valor.

Pero el ejemplo más palmario del aprovechamiento de desperdicios nos lo ofrece la industria química. Esta industria no utiliza solamente sus propios desperdicios, para los que encuentra nuevo aprovechamiento, sino también los de toda otra serie de industrias, transformando, por ejemplo, los gases de alquitrán, que antes apenas tenían aprovechamiento, en anilinas, la materia colorante llamada alizarina, y últimamente, en productos médicos.

Esta economía de los residuos de la producción mediante su nuevo aprovechamiento, no hay que confundirla con la producción de desperdicios o sea, su reducción al mínimo, y el aprovechamiento directo hasta el máximo de todas las materias primas y auxiliares que entran en la producción.

El ahorro de desperdicios depende, en parte, de la buena calidad de la maquinaria empleada. A medida que las piezas de las máquinas trabajan mejor y están mejor pulimentadas se ahorra aceite, jabón, etc. Esto, por

lo que se refiere a las materias auxiliares. Pero en parte, y esto es lo más importante, depende también de la buena calidad de las máquinas y herramientas empleadas el que se convierta en desperdicios, en el proceso de producción, una parte mayor o menor de la materia prima. Y finalmente, depende también de la calidad de la materia prima misma. La cual depende, a su vez, por una parte, del desarrollo de la industria extractiva y de la agricultura que la producen (de los progresos del cultivo en sentido estricto) y, por otra parte, del desarrollo de los procesos recorridos por la materia prima antes de pasar por la manufactura.

"Parmentier ha demostrado que el arte de moler el trigo se ha perfeccionado notablemente en Francia desde una época relativamente cercana, por ejemplo, desde tiempos de Luis XIV, consiguiéndose que los nuevos molinos obtengan hasta un 50% más de harina de la misma cantidad de trigo. En efecto, al principio el consumo anual de un habitante de París ex-

igía 4 *setiers* [sextarios] de trigo, luego 3 y por último 2, mientras que en la actualidad sólo se necesitan $1^{1}/_{3}$ *setiers*, o sean, 342 libras aproximadamente por cabeza... En la Perche, donde he vivido mucho tiempo, los molinos antiguos de tosca construcción, con sus muelas de granito y de roca eruptiva, han sido reconstruidos siguiendo las normas de los últimos treinta años de progreso mecánico. Se han instalado en ellos buenas muelas de La Ferté, se somete al trigo a doble molienda, se ha dado al cuenco de moler forma circular, consiguiéndose por todos estos procedimientos aumentar en $^{1}/_{6}$ el rendimiento de harina de la misma cantidad de trigo. Para mi es, pues, fácil comprender la enorme desproporción entre el consumo diario de trigo en tiempo de los romanos y en nuestros días; la explicación está, sencillamente, en el primitivismo del procedimiento aplicado en aquellos tiempos para moler el trigo y elaborar el pan. Así hay que explicarse también un hecho curioso citado por Plinio XVIII, cap. 20, 2...

En Roma, la harina se vendía a 40, 48 o 96 ases el modio, según su calidad. Estos precios, tan elevados en proporción a los precios del trigo vigentes por aquel entonces, se explican por el primitivismo de los molinos, que en tiempo de los romanos no habían salido aún de su infancia, y por los considerables gastos que por esa razón llevaba aparejada la molienda" (Dureau de la Malle, *Economie Politique des Romains*, París, 1840, tomo I, p. 280 [281].

5. Economía resultante de los inventos

Estos ahorros conseguidos en el empleo del capital fijo son, como hemos dicho, el resultado de la aplicación en gran escala de las condiciones de trabajo, de su funcionamiento como condiciones del trabajo directamente social, socializado, o de la cooperación directa dentro del proceso de producción. Es ésta, por una parte, la condición indispensable para que puedan aplicarse los inventos mecánicos químicos sin encarecer el precio de las mercancías,

lo cual constituye siempre la *conditio sine qua non*. (6) Por otra parte, sólo la producción en gran escala permite las economías obtenidas por el consumo productivo en común. Finalmente, sólo la experiencia del obrero combinado descubre y revela dónde y cómo puede economizarse, cómo pueden aplicarse del modo más sencillo los descubrimientos ya realizados, qué fricciones prácticas hay que vencer para aplicar la teoría, llevándolo a la práctica en el proceso de producción, etc.

Advertimos de pasada que no debe confundirse el trabajo general con el trabajo colectivo. Ambos desempeñan su papel en el proceso de producción, ambos se entrecruzan, pero sin confundirse. Trabajo general es todo trabajo científico, todo descubrimiento, todo invento. Depende, en parte, de la cooperación con otras personas vivas, en parte del aprovechamiento de los trabajos de gentes anteriores. El trabajo colectivo presupone la cooperación directa entre los individuos.

Lo que acabamos de exponer se ve confirmado por la observación usual:

1) Por la gran diferencia del costo existente entre la construcción inicial de una máquina nueva y su reproducción, acerca de lo cual deben consultarse Ure y Babbage.

2) Por los gastos mucho mayores que supone siempre explotar una empresa basada en nuevos inventos, comparados con lo que cuestan las empresas posteriores que surgen sobre sus ruinas, *ex suis ossibus*. (*7*) La diferencia es tan grande, que los primeros industriales dan con frecuencia en quiebra, mientras que los que les suceden, haciéndose cargo a precios mucho más baratos de los edificios, la maquinaría, etc., de los anteriores, realizan prósperos negocios. Por donde llegamos a la conclusión de que casi siempre es la clase menos valiosa y mas miserable de los capitalistas financieros la que obtiene los mayores beneficios de todas las nuevas evoluciones conseguidas por la labor

general del espíritu humano y por su aplicación social mediante el trabajo combinado.

Notas del capítulo V:

1 “Como en todas las fábricas existe una cantidad muy considerable de capital fijo invertido en edificios y maquinaria, las ganancias serán tanto más grande cuanto mayor sea el número de horas durante las cuales se mantengan estas máquinas en acción”. (*Resp*. *of Insp*. *of Fact*., 31 Oct. 1858, *p*. 8).

2. Véase Ure, acerca de los progresos en la construcción de fábricas.

Capitulo VI

EFECTOS DE LOS CAMBIOS DE PRECIOS

1. Fluctuaciones de los precios de las materias primas: efectos directos sobre la cuota de ganancia

Partimos aquí, como hasta ahora hemos hecho, de la premisa de que no se opera ningún cambio en la cuota de plusvalía. Este supuesto es necesario para poder investigar el caso en toda su pureza. Podría, sin embargo, ocurrir, que, permaneciendo idéntica la cuota de plusvalía, un capital emplease a un número mayor o menor de obreros por virtud de la contracción o de la expansión que produzcan en él las oscilaciones de los precios de las materias primas que vamos a examinar aquí. En este caso, la masa de la plusvalía podría cambiar permaneciendo constante su cuota. Sin embargo, también esto debe eliminarse aquí como un caso

incidental. Si coinciden y actúan simultáneamente los perfeccionamientos de la maquinaria y los cambios de precios de las materias primas, ya sea sobre la masa de los obreros empleados por un capital dado, bien sobre la cuantía del salario, bastará con tener en cuenta: *1°* los efectos que la variación en cuanto al capital constante ejerce sobre la cuota de ganancia, *2°* los efectos que ejerce sobre la cuota de ganancia la variación en cuanto a los salarios; el resultado se desprenderá por sí mismo.

Sin embargo, debemos observar en términos generales, como en el caso anterior, que si se producen variaciones tanto por efecto de una economía del capital constante como por efecto de las oscilaciones de los precios de las materias primas, estas variaciones afectan siempre a la cuota de ganancia, aun cuando no se modifique para nada el salario, es decir, la cuota y la masa de la plusvalía. Modifican en p' / C la magnitud de C y, por tanto, el valor de todo el quebrado.

Aquí, por tanto, es también completamente indiferente –a diferencia de lo que veíamos al estudiar la plusvalía– en qué ramas de producción se originan estas variaciones, si las ramas industriales a que afectan producen medios de subsistencia para los obreros o capital constante para la producción de estos artículos, o no. Lo aquí expuesto rige igualmente allí donde las variaciones se dan dentro de la producción de artículos de lujo, entendiendo aquí por artículos de lujo toda producción que no requiere la reproducción de la fuerza de trabajo.

Entre las materias primas se incluyen aquí también las materias auxiliares, tales como el añil, el carbón, el gas, etc. Y en lo que se refiere a la maquinaria, siempre y cuando que figure en esta categoría, las materias primas son el hierro, la madera, el cuero etc. Su propio precio se halla, por tanto, afectado por las fluctuaciones de precios de las materias primas que entran en su construcción. En la proporción en

que su precio aumenta, bien por las oscilaciones de precios de las materias primas que entran en su construcción, bien por las de los precios de las materias auxiliares empleadas en su funcionamiento, disminuye la cuota de ganancia. Y a la inversa.

En las siguientes investigaciones nos limitaremos a las fluctuaciones de precios de las materias primas, no en cuanto figuren, sea como materias primas de la maquinaria que actúa como medio de trabajo, sea como materias auxiliares para su funcionamiento, sino en cuanto entran como materias primas en el proceso de producción de la mercancía. Unicamente debemos hacer notar que la riqueza natural de hierro, carbón, madera, etc., que son los elementos fundamentales en la construcción y funcionamiento de la maquinaria, figura aquí como la fecundidad natural del capital y constituye un elemento en la determinación de la cuota de ganancia independiente del alto o bajo nivel de los salarios.

Siendo la cuota de ganancia $\frac{P}{C} = \frac{P}{c+v}$, es evidente que todo lo que determine un cambio en cuanto a la magnitud de *c*, y por tanto de *C*, se traduce también en un cambio en la cuota de ganancia, aun cuando permanezcan invariables los factores *p* y *v* y la relación existente entre ellos. Las materias primas constituyen una parte fundamental del capital constante. En las ramas industriales en que no figuran materias primas en sentido estricto figuran, sin embargo, materias auxiliares o intervienen aquéllas como parte integrante de las máquinas, etc., y las fluctuaciones de sus precios afectan proporcionalmente a la cuota de ganancia.

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

Si el precio de las materias primas disminuye en una suma = *d,* fórmula $\frac{C}{c+v}$ o $\frac{C}{p}$ se convierte en $\frac{C}{p}$ o en $\frac{C}{(c-d)+v}$. Aumentará por tanto, la cuota de ganancia. Y a la inversa.

$$\frac{C-d}{(c-d)+v}$$

Si aumenta el precio de las materias primas,

la fórmula $\frac{p}{C}$ o $\frac{p}{c+v}$ se convierte en $\frac{p}{C+d}$ o en $\frac{p}{(c+d)+v}$

La cuota de ganancia, por tanto, disminuirá. De aquí se desprende, entre otras cosas, cuán importante es para los países industriales la baratura de las materias primas, aun cuando las fluctuaciones de su precio no vayan,

ni mucho menos, acompañadas por cambios en la órbita de venta del producto, es decir, prescindiendo en absoluto de la relación entre la oferta y la demanda. Y se desprende asimismo que el comercio exterior influye en la cuota de ganancia, aun prescindiendo de toda la influencia que pueda ejercer en los salarios mediante el abaratamiento de los medios de subsistencia de primera necesidad. Afecta, en consecuencia, a los precios de las materias primas o auxiliares necesarias para la industria o para la agricultura. Y si hasta ahora, por una parte, los economistas, que destacan la importante influencia indicada por la experiencia práctica, de los precios de las materias primas sobre la cuota de ganancia, explican esto de un modo completamente falso teóricamente (Torrens) y, por otra parte, los economistas como Ricardo que se atienen a los principios generales desconocen, por ejemplo, la influencia que el comercio mundial ejerce sobre la cuota de ganancia, ello se debe a la comprensión absolutamente defec-

tuosa que se tiene de la cuota de ganancia y de su diferencia especifica con respecto a la cuota de plusvalía.

Es fácil comprender, por tanto, la gran importancia que tiene para la industria, la abolición o la rebaja de los aranceles aduaneros sobre las materias primas; de aquí que fuese un postulado fundamental del sistema arancelario racionalmente desarrollado la libre importación de estas materias. Era ésta, además de la supresión de las tasas aduaneras para el trigo, una de las preocupaciones centrales de los librecambistas ingleses, quienes aspiraban sobre todo a que se aboliesen los aranceles para el algodón.

Como ejemplo de la importancia que tiene la reducción del precio, no de una materia prima en sentido estricto, sino de una materia auxiliar, que es al mismo tiempo, ciertamente, uno de los elementos principales de la alimentación, puede servir el empleo de la harina en la industria algodonera. Ya en 1837 calculaba R. H. Greg[1] que los 100,000 telares

movidos a vapor y los 250,000 telares manuales de la industria de tejidos de algodón que funcionaban por aquel entonces en la Gran Bretaña consumían anualmente 41 millones de libras de harina para desenredar las cadenas. A esto hay que añadir la tercera parte aproximadamente de esta cantidad para el blanqueado y otros procesos. Greg calcula el valor total de la harina así consumido en 342,083 libras esterlinas al año, durante los diez años últimos. Comparando esta suma con los precios de la harina en el continente, se revela que el recargo de precio impuesto a los fabricantes por los aranceles de importación, para la harina, asciende a 170,000 libras esterlinas en un año solamente. Para el año de 1837 Greg cifra este recargo en no menos de 200,000 libras y habla de una empresa para la que el recargo de precio por la harina suponía 1,000 libras al año. Basándose en esto, "grandes fabricantes, personas meticulosas y calculadoras, han dicho que bastarían 10 horas de trabajo diario si se suprimiesen los aranceles

de importación sobre el trigo" *(Rep. of Insp. of Fact., Oct. 1848,* p. 98). Se abolieron los aranceles sobre el trigo y además los que gravaban el algodón y otras materias primas; pero apenas conseguido esto, la oposición de los fabricantes contra la propuesta de ley de las diez horas arreció más que nunca. Y cuando, a pesar de ello, la jornada de diez horas de trabajo en, las fábricas se convirtió en ley, la primera reacción fue el intento de una rebaja general de salarios.

El valor de las materias primas y auxiliares pasa en bloque y de una vez al valor del producto en que se emplean, mientras que el valor de los elementos que forman el capital fijo, sólo pasa a medida que se va desgastando, es decir, paulatinamente. De donde se sigue que el precio del producto resulta afectado en mucho mayor grado por el precio de las materias primas que por el capital fijo, aunque la cuota de ganancia se determina por la suma total de valor del capital invertido, cualquiera que sea la parte mayor o menor que se consu-

ma o quede sin consumir. Es evidente, sin embargo –sí bien esto sólo lo señalamos de pasada, puesto que aquí partimos todavía del supuesto de que las mercancías se venden por su valor y de que, por tanto, aquí no nos interesan aún para nada las fluctuaciones de precios determinadas por la concurrencia–, que la ampliación o la restricción del mercado depende del precio de cada mercancía y se halla en razón inversa al alza o la baja de este precio. En la realidad nos encontramos, pues, con que, al subir el precio de las materias primas, el precio de los artículos fabricados no sube en la misma proporción que aquél, y lo mismo cuando el precio de las materias primas baja. Por eso, en un caso, la cuota de ganancia baja más y en otro caso sube más de lo que ocurriría si las mercancías se vendiesen por su valor.

Además, la masa y el valor de la maquinaria empleada aumentan a medida que se desarrolla la capacidad productiva del trabajo, pero no en la misma proporción en que aumen-

ta ésta, es decir, en la misma proporción en que la maquinaria suministra un producto mayor. Por tanto, en las ramas industriales que necesitan materias primas, o sea, en aquellas en que el objeto sobre que se trabaja es ya de por sí producto de un trabajo anterior, la creciente capacidad productiva del trabajo se expresa precisamente en la proporción, en que una cantidad mayor de materias primas absorbe una determinada cantidad de trabajo, es decir, en la masa cada vez mayor de materia prima que se convierte en producto, se transforma en mercancía, en una hora de trabajo, por ejemplo. Por consiguiente, en la proporción en que se desarrolla la capacidad productiva del trabajo, nos encontramos con que el valor de la materia prima forma una parte integrante cada vez mayor del valor del producto–mercancía, no sólo porque se incorpora íntegramente a éste, sino porque en cada parte alícuota del producto total van reduciéndose constantemente la parte que repone el desgaste de la maquinaria y la que

constituye el trabajo añadido. Y como resultado de esta curva descendente aumenta relativamente la otra parte de valor que forma la materia prima, siempre y cuando que este aumento no se vea contrarrestado por la correspondiente disminución de valor de la materia prima, derivada de la creciente productividad del trabajo empleado en su propia producción.

Además, como las materias primas y auxiliares son, exactamente lo mismo que el salario, parte integrante del capital circulante, razón por la cual deben reponerse constantemente en su integridad con los resultados de la venta del producto en cada caso, mientras que tratándose de la maquinaria sólo hay que reponer el desgaste, y, además, por el momento, en forma de un fondo de reserva –sin que sea, en realidad, esencial saber sí cada venta contribuye con su parte a este fondo de reserva, siempre y cuando contribuya a él con su parte anual la venta total realizada durante el año–, volvemos a ver aquí cómo un alza en el precio de las ma-

terias primas puede cortar o entorpecer el proceso de reproducción, si el precio obtenido por la venta de las mercancías no basta para reponer todos los elementos de éstas o sí resulta imposible proseguir el proceso sobre una fase adecuada a su base técnica, de tal modo que sólo se emplee una parte de la maquinaria o que la maquinaria en su conjunto no pueda trabajar todo el tiempo acostumbrado.

Finalmente, los gastos originados por los desperdicios cambian en relación directa con las fluctuaciones de los precios de las materias primas: aumentan cuando aumentan éstos y disminuyen cuando éstos disminuyen. Pero también en este punto existe un limite. Todavía en 1850 se decía: "Nadie que no sea un hilandero práctico advertirá la existencia de una fuente de considerables pérdidas por el alza de precios de las materias primas, a saber: la pérdida causada por los desperdicios. Me comunican que cuando sube el precio del algodón, los gastos para el hilandero, sobre todo

tratándose de pequeñas cantidades, crecen en mayor proporción que el aumento del precio. El desperdicio en hilatura de hilado en bruto viene a ser del 15 %; por consiguiente, sí este porcentaje representa una pérdida de ½ penique por libra asignando al algodón un precio de 3 ½ peniques, la pérdida será de 1 penique por libra tan pronto como el algodón se cotice a 7 peniques la libra" *(Rep. of Insp. of Fact. April, 1850*, p. 17). Pero los términos del informe cambiaron radicalmente al alcanzar el algodón precios inauditos desde hacia casi cien años, como consecuencia de la guerra norteamericana de secesión: "El precio que ahora se abona por los desperdicios del algodón y el hecho de que estos desperdicios vuelvan a emplearse en las fábricas como materia prima ofrecen alguna compensación a la diferencia que, en punto a la pérdida por desperdicios, existe entre el algodón indio y el americano. Esta diferencia es, aproximadamente, del l2½ %. La pérdida que arroja la elaboración del algodón de la India es

del 25%, lo que quiere decir que este algodón le cuesta al hilandero, en realidad, ¼ más de lo que paga por él. La pérdida por los desperdicios no era tan importante cuando el algodón americano se cotizaba a razón de 5 o 6 peniques la libra, pero sí lo es ahora que la libra de algodón cuesta 2 chelines, pues dicha pérdida representa 6 peniques”[2] *(Rep. of Insp. of Fact., Oct. 1863,* p. 106).

2. Alza y depreciación del valor, liberación y fijación del capital

Los fenómenos que investigamos en este capítulo presuponen, para que puedan alcanzar su pleno desarrollo, el sistema de crédito y la concurrencia en el mercado mundial, el cual constituye en general la base y la atmósfera de vida de la producción capitalista. Pero estas formas concretas de la producción capitalista sólo pueden exponerse en su conjunto después de haber comprendido la naturaleza general

del capital. Aparte de esto, su exposición cae fuera del plan de nuestra obra, quedando reservada a su posible continuación. No obstante, pueden ser estudiados aquí, en general, los fenómenos señalados en el epígrafe del presente apartado. Estos fenómenos se hallan, de una parte, directamente relacionados entre sí y asimismo se hallan relacionados, de otra parte, tanto con la cuota como con la masa de ganancia. Es necesario, además, investigarlos brevemente porque podrían hacer creer que no sólo la cuota, sino también la masa de la ganancia –que coincide, en realidad, con la masa de la plusvalía– puede aumentar y disminuir independientemente de las fluctuaciones de la plusvalía en cuanto a su masa o en cuanto a su cuota.

¿Deben considerarse la liberación y fijación de¡ capital de una parte, y de otra el alza y la depreciación de valor, como fenómenos distintos?

Ante todo, conviene preguntarse: ¿qué entendemos por liberación y fijación del capital? Lo que es el alza y la depreciación del valor se comprende de suyo. Significan sencillamente que el capital existente aumenta o disminuye de valor como resultado de cualesquiera circunstancias económicas de orden general –pues no se trata de las vicisitudes especiales de un capital privado cualquiera–; es decir, que el valor del capital invertido en la producción aumenta o disminuye, independientemente de su valorización por el trabajo sobrante a que da empleo.

Entendemos por fijación del capital el hecho de que determinadas proporciones dadas del valor total del producto tengan que volver a convertirse en elementos del capital constante o variable, si se quiere que la producción siga desarrollándose en su escala anterior. Por liberación del capital entendemos el hecho de que una parte del valor total del producto que hasta entonces necesitaba volver a con-

vertirse en capital constante o en capital variable quede disponible o sobrante, si la producción se mantiene dentro de los límites de su escala anterior. Esta liberación o fijación del capital no debe confundirse con la liberación o fijación de las rentas. Si la plusvalía anual de un capital C es, por ejemplo, = *x,* puede ocurrir que, en virtud del abaratamiento de las mercancías destinadas al consumo de los capitalistas, baste *x* – *a* para satisfacer la misma masa de goces que antes. De este modo se liberará, por tanto, una parte de la renta = *a,* la cual podrá destinarse ahora, bien a acrecentar el consumo, bien a convertirse de nuevo en capital. Y, a la inversa: si se necesita *x* + *a* para seguir manteniendo el mismo régimen de vida, el capitalista tendrá que seguir uno de estos dos caminos: o restringir su régimen de vida o invertir como renta una parte de los ingresos = *a,* que antes destinaba a la acumulación.

El alza o la depreciación del valor puede afectar al capital constante o al variable o a am-

bos a la vez y, dentro del capital constante, puede referirse, a su vez, al capital fijo o al capital circulante o a ambos al mismo tiempo.

Dentro del capital constante hay que tener en cuenta, de una parte, las materias primas y auxiliares, entre las que se cuentan también los artículos semiacabados, que englobamos bajo la denominación general de materias primas, y de otra, la maquinaria y otro capital fijo.

Más arriba hemos estudiado, en efecto, las variaciones del precio o valor de las materias primas desde el punto de vista de su influencia en la cuota de ganancia, estableciendo la ley general de que, en igualdad de circunstancias, la cuota de ganancia se halla en razón inversa a la cuantía de valor de la materia prima. Y esta ley es absolutamente exacta en cuanto al capital nuevamente invertido en un negocio, donde, por tanto, se opera por vez primera en la inversión de capital, una transformación de dinero en capital productivo.

Pero, prescindiendo de este capital de nueva inversión, hay una gran parte del capital ya en funciones que se halla en la órbita de la circulación, mientras que otra parte se halla en la órbita de la producción. Una parte existe en el mercado como mercancía y tiene que convertirse en dinero; otra parte existe como dinero, bajo la forma que sea, finalmente, se halla dentro de la órbita de la producción, en parte bajo la forma primitiva de medios de producción, materias primas, materias auxiliares, artículos a medio fabricar adquiridos en el mercado, maquinaria y otro capital fijo, y en parte como producto aún en vías de elaboración. Los efectos del alza o de la depreciación del valor, en este caso, dependerán en gran medida de la proporción existente entre estas distintas partes integrantes. Prescindamos por el momento, para simplificar el problema, de todo el capital fijo y fijémonos solamente en la parte del capital constante formada por las materias primas, las materias auxiliares, los artículos a medio

fabricar, los productos en vías de elaboración y las mercancías ya acabadas y lanzadas al mercado.

Si sube el precio de la materia prima, por ejemplo, del algodón, subirá también el precio de los artículos de algodón –tanto de los artículos a medio fabricar, *v. gr.,* los hilados, como de las mercancías ya acabadas, los tejidos, etc.– que fueron fabricados con algodón más barato; subirá asimismo el valor del algodón aún no elaborado, en almacén, y del que se halla en vías de elaboración. El de este último porque se convierte retroactivamente en expresión de más tiempo de trabajo, porque añade al producto en que entra como parte integrante, más valor del que él mismo tenia originariamente y del que el capitalista ha pagado por él.

Sí, por tanto, una elevación del precio de la materia prima va acompañada por la existencia en el mercado de una masa considerable de mercancías acabadas o en vías de fabricación, aumentará el valor de estas mercancías y

se elevará con ello el valor del capital existente. Y lo mismo podemos decir en cuanto a las existencias de materias primas, etc., que se hallan en manos de los productores. Este aumento de valor puede indemnizar al capitalista individual o a una órbita muy especial de producción del capital, y aun más que indemnizarle, de la baja de la cuota de ganancia producida como consecuencia de la subida de precio de la materia prima. Sin entrar aquí en los detalles de los efectos de la concurrencia, podemos sin embargo observar, para que nuestra exposición sea completa: *1°* que si las existencias de materias primas que hay almacenadas son importantes, contrarrestan el alza de precio producida en el lugar de producción de las materias primas; *2°* cuando los artículos a medio fabricar o las mercancías acabadas que se encuentran en el mercado agobian demasiado a éste, impiden que el precio de las mercancías acabadas y de los artículos a medio fabricar aumente en proporción al precio de sus materias primas.

Y a la inversa en el caso de baja de precios de las materias primas, la cual hace que, en igualdad de circunstancias, aumente la cuota de ganancia. Las mercancías acabadas que se encuentran en el mercado, los artículos que aún se hallan en vías de fabricación y las existencias de materias primas resultan depreciadas, contrarrestándose así el alza simultánea de la cuota de ganancia.

Cuanto más reducidos son en el mercado y en las esferas de la producción, por ejemplo

al final del ejercicio, en la época en que se suministra la masa de las nuevas materias primas, o, tratándose de productos agrícolas, después de la recolección, más se manifiesta en toda su pureza el efecto de un cambio de precios de las materias primas.

En toda nuestra investigación partimos del supuesto de que el alza o la baja de los precios son expresiones de las fluctuaciones reales del valor. Pero como aquí se trata del efecto que

estas fluctuaciones de los precios ejercen sobre la cuota de ganancia, es en realidad indiferente la causa a que respondan; lo que aquí decimos rige, por tanto, igualmente cuando los precios aumenten o disminuyan a consecuencia, no de las fluctuaciones del valor, sino por causas relacionadas con el sistema de crédito, con la concurrencia, etc.

Como la cuota de ganancia es igual a la relación existente entre el remanente del valor del producto y el valor del capital total invertido tendríamos que un aumento de la cuota de ganancia por efecto de la depreciación del capital invertido llevaría aparejada una pérdida en cuanto al valor del capital, lo mismo que una disminución de la cuota de ganancia como resultado del alza del valor de capital invertido, llevaría consigo posiblemente una ganancia.

Por lo que se refiere a la otra parte del capital constante, a la maquinaria y al capital fijo en general, los aumentos de valor que aquí se producen y que se refieren principalmente a

los edificios, el suelo, etc., no pueden estudiarse sino en relación con la teoría de la renta de la tierra y no son, por tanto, de este lugar. Pero, por lo que a la depreciación se refiere, son de general importancia:

1) Los constantes perfeccionamientos, que privan de su valor a la maquinaria existente, a los equipos de las fábricas, etc., o a su correspondiente valor de uso. Este proceso se manifiesta violentamente sobre todo en la primera época, a raíz de introducirse la maquinaria, antes de que ésta llegue a alcanzar cierto grado de madurez y en que, por tanto, va quedando constantemente anticuada antes de tener tiempo de reproducir su valor. Es ésta una de las causas de la desmedida prolongación de la jornada de trabajo usual en tales épocas, del trabajo ininterrumpido, día y noche, en varios turnos, para conseguir que el valor de la maquinaria se reproduzca en corto plazo y que la pérdida de su desgaste se reduzca todo lo posible. Si el corto tiempo de vida de la maqui-

naria (ante la perspectiva de probables perfeccionamientos) no se compensase por este medio, transferiría al producto una parte demasiado grande de valor por desgaste moral y el trabajo mecánico no podría competir con el trabajo manual.[3]

Aunque la maquinaria, la instalación de edificios y el capital fijo en general hayan logrado ya a un cierto grado de madurez que garantice su inmutabilidad durante cierto tiempo, por lo menos en cuanto a su estructura fundamental, se producirá a pesar de todo una depreciación semejante determinada por el perfeccionamiento en cuanto a los métodos de reproducción de este capital fijo. Ahora, el valor de la maquinaria, etc., disminuye, no porque se vea desplazada rápidamente o porque resulte depreciada hasta cierto punto por otra maquinaria nueva y más productiva, etc., sino porque puede reproducirse con menos costo. Es ésta una de las razones de por qué las grandes empresas sólo prosperan generalmente al cam-

biar de mano, después de dar en quiebra su primer propietario y de traspasarse a bajo precio, lo que permite a quien las adquiere iniciar la producción con una inversión menor de capital.

En la agricultura sobre todo, salta a la vista que las mismas razones que aumentan o disminuyen el precio del producto, aumentan y disminuyen también el valor del capital, ya que éste se halla formado, en gran parte, por aquel productor mismo, trigo, ganado, etc., (Ricardo).

Sólo nos resta decir algo acerca del capital variable.

*

Cuando el valor de la fuerza de trabajo aumenta porque aumenta el valor de los medios de vida necesarios para su reproducción o, a la inversa, disminuye porque disminuye el valor de estos medios de vida –y el alza de valor y la depreciación del capital variable no

expresan otra cosa que estos dos casos–, la baja de la plusvalía corresponde, siempre y cuando que la duración de la jornada de trabajo permanezca idéntica, a esta alza de valor, y el aumento de la plusvalía, por el contrarío, a esta depreciación. Pero con esto pueden combinarse también otras circunstancias –liberación y vinculación de capital– que aún no hemos investigado y que hemos de señalar brevemente aquí.

Sí los salarios bajan a consecuencia de una baja de valor de la fuerza de trabajo (con lo que puede combinarse incluso un alza del precio real del trabajo), quedará libre una parte del capital invertido hasta ahora en salarios. Se producirá una liberación de capital variable. Con respecto al capital que ha de ser invertido nuevamente, esto se traduce sencillamente en el resultado de que trabajará con una cuota más elevada de plusvalía. Con menos dinero que antes se pondrá en acción la misma cantidad de trabajo, con lo cual aumentará la parte no pagada del trabajo a costa de la parte del trabajo

retribuido. En cuanto al capital ya invertido, no sólo aumentará la cuota de la plusvalía, sino que además quedará libre una parte del capital hasta entonces empleado en salarios. Esta parte se hallaba, hasta entonces, vinculada, y era una parte dependiente de la venta del producto que debía invertirse continuamente en salarios; funcionar constantemente como capital variable para que el negocio pudiese seguir funcionando en su antigua escala. Ahora, esta parte queda disponible, pudiendo, por tanto, emplearse como nueva inversión de capital, ya sea para ampliar el mismo negocio, ya sea para ponerla a funcionar en otra órbita de producción.

Supongamos, por ejemplo, que inicialmente hiciesen falta 500 libras esterlinas para poner en acción semanalmente a 500 obreros y que ahora basten 400 libras para obtener el mismo resultado. Si la masa del valor producido es en ambos casos = 1,000 libras esterlinas, tendremos que la masa de plusvalía semanal

será en el primer caso, = 500 libras y la cuota de plusvalía

$$\frac{500}{500} = 100\ \%,$$

mientras que después de la rebaja de salarios la masa de plusvalía será de 1.000 libras – 400 = 600 libras, y su cuota

$$\frac{600}{400} = 150\ \%.$$

Y este aumento de la cuota de plusvalía es el único efecto que se produce para quien emprende un nuevo negocio en la misma esfera de producción con un capital variable de 400 libras esterlinas y el capital constante correspondiente. Pero sí se trata de un negocio que ya está funcionando, tendremos que en este caso y como resultado de la depreciación del capital variable, no sólo aumenta la masa de plusvalía de 500 a 600 libras y la cuota de plusvalía del 100 al 150 %, sino que además quedan libres

100 libras esterlinas del capital variable, que pueden invertirse en explotar nuevo trabajo. Es decir, que no sólo se explota más ventajosamente la misma cantidad de trabajo, sino que además, gracias a la liberación de las 100 libras esterlinas, con el mismo capital variable de 500 libras pueden explotarse ahora más obreros que antes, a base de una cuota más elevada de explotación.

Y a la inversa. Supongamos ahora que la proporción primitiva del reparto del producto, a base de 500 obreros, sea = 400*v* + 600*p* = 1,000, es decir, que la cuota de plusvalía = 150%. El obrero obtendrá, por tanto, semanalmente, 4/5 de libra esterlina, o sean, 16 chelines. Pues bien, si a consecuencia de la subida de valor del capital variable los 500 obreros cuestan ahora 500 libras semanales, resultará que el salario semanal de cada uno de ellos será = 1 libra, con lo cual 400 libras esterlinas sólo podrán poner en acción a 400 obreros. Si, por tanto, se sigue empleando el mismo número de obreros que ante-

s, tendremos que 500*v* + 500*p* = 1,000, con lo que la cuota de plusvalía bajará del 150 al 100%, es decir, en 1/3. Tratándose de un capital de nueva inversión, el único efecto en que esto se traduciría sería la disminución de la cuota de ganancia. Permaneciendo idénticas las demás circunstancias, la cuota de ganancia disminuiría a tono con esto, aunque no en la misma proporción. Sí, por ejemplo, *c* = 2,000, tendremos que, en el primer caso, 2,000c + 400v + 600*p* = 3.000 y p' = 150%, *g'* =

$$\frac{600}{} = 25\ \%.$$

En el segundo caso, 2,000*c* + 500*v* + 500*p* = 3,000 y *p'* =100 % *g'* =

$$\frac{500}{2{,}500} = 20\ \%.$$

En cambio, tratándose de capitales ya invertidos el efecto sería doble. Con 400 libras esterlinas de capital variable sólo será posible emplear ahora 400 obreros, con una cuota de plusvalía del 100 %. Sólo rendirán, pues, una plusvalía total de 400 libras esterlinas. Como, además, un capital constante de 2.000 libras esterlinas de valor necesita de 500 obreros para ponerlo en movimiento, 400 obreros sólo ponen en movimiento un capital constante con un valor de 1,600 libras. Por consiguiente, si se quiere seguir produciendo en la escala anterior y que no se paralice 1/5 de la maquinaria, será necesario aumentar el capital variable en 100 libras esterlinas para poder seguir empleando a 500 obreros, y esto sólo puede lograrse vinculando el capital hasta ahora disponible, haciendo que una parte de la acumulación destinada a extender el negocio se dedique ahora simplemente a mantenerlo a la altura anterior o que se incorpore al antiguo capital una parte de la suma destinada a ser consumida como renta.

Con una inversión de 100 libras más de capital variable se producirán ahora 100 libras menos de plusvalía. Para poner en movimiento el mismo número de obreros se necesitará más capital y, al mismo tiempo, se reducirá la plusvalía suministrada por cada obrero.

Tanto las ventajas que se derivan de la liberación como los inconvenientes aparejados con la vinculación de capital variable sólo existen para el capital ya invertido y que, por tanto, se reproduce dentro de condiciones dadas. Tratándose de capital de nueva inversión, las ventajas, de una parte, y de la otra los inconvenientes, se limitan al aumento o a la reducción de la cuota de plusvalía y al correspondiente, aunque no proporcional ni mucho menos, cambio de la cuota de ganancia.

*

La liberación y la vinculación de capital variable, que acabamos de investigar, es conse-

cuencia de la depreciación y del alza de valor del capital variable, es decir, de los gastos de reproducción de la fuerza de trabajo. Pero la liberación del capital variable puede producirse también cuando, al desarrollarse la capacidad productiva y permaneciendo invariable la cuota del salario, se necesitan menos obreros para poner en movimiento la misma masa de capital constante. De la misma manera, puede producirse la vinculación de capital variable adicional cuando, al disminuir la capacidad productiva del trabajo, se necesitan más obreros para la misma masa de capital constante. Por el contrario, cuando una parte del capital, antes empleado como variable, se invierte en forma de capital constante, es decir cuando se modifique simplemente la proporción entre las partes integrantes del mismo capital, esto influirá tanto en la cuota de la plusvalía como en la cuota de la ganancia, pero no afectará para nada al problema de la fijación y la liberación del capital, que aquí examinamos.

El capital constante puede vincularse o desligarse también, como ya sabemos, a consecuencia del alza del valor o de la depreciación de los elementos que lo forman. Prescindiendo de esto, el capital constante sólo puede vincularse (sin que una parte del capital constante se convierta en variable) cuando aumente la capacidad productiva del trabajo, es decir, cuando con la misma masa de trabajo se obtenga mayor producto y, por tanto, se ponga en movimiento una masa mayor de capital constante. Y lo mismo puede ocurrir, en ciertas circunstancias, cuando disminuya la capacidad productiva, en la agricultura por ejemplo, de tal modo, que, para obtener el mismo producto, la misma cantidad de trabajo necesite más medios de producción, v.gr., más simiente o más abono, drenaje, etc. Una parte del capital constante puede quedar libre sin que medie depreciación cuando por medio de mejoras, por la aplicación de las fuerzas naturales, etc., un capital constante de menor valor se ponga en condiciones de

prestar, técnicamente, el mismo servicio que antes prestaba un capital constante de mayor valor.

Hemos visto en el libro II que después de vender, de convertir en dinero las mercancías, una determinada parte de este dinero revierte a los elementos materiales del capital constante, ajustándose además a las proporciones impuestas por el carácter técnico concreto de cada rama determinada de producción. El elemento más importante en todas las ramas, para estos efectos –prescindiendo del salario, es decir, del capital variable–, son las materias primas, incluyendo las materias auxiliares, especialmente importantes en aquellas ramas de producción en que no intervienen materias primas, como en la minería y en la industria extractiva en general. La parte del precio destinada a reponer el desgaste de la maquinaria se limita a figurar en los cálculos, de un modo más bien ideal, mientras la maquinaria se halla en condiciones de funcionamiento; no interesa

mucho saber sí habrá de pagarse y reponerse en dinero hoy o mañana o en qué fase del período de rotación del capital. No ocurre lo mismo con las materias primas. Sí su precio sube, podrá ocurrir que sea imposible reponerlo completamente, después de deducir el salario del valor de la mercancía. De aquí que las fluctuaciones violentas de los precios provoquen en el proceso de reproducción interrupciones, grandes colisiones e incluso catástrofes. Los productos agrícolas, las materias primas procedentes de la naturaleza orgánica, son las que más expuestas se hallan a estas fluctuaciones de valor como consecuencia de las vicisitudes de las cosechas, aun prescindiendo completamente aquí de los factores relacionados con el sistema de crédito. Por efectos de causas naturales que escapan a todo control de cosechas prósperas o ruinosas, etc., la misma cantidad de trabajo puede traducirse en cantidades muy distintas de valores de uso, como consecuencia de lo cual, una determinada cantidad de valores de

uso de éstos tendrá un precio muy distinto. Sí, por ejemplo, el valor *x* se traduce en 100 libras de la mercancía *a,* el precio de una libra de a será =

$$\frac{x}{100}$$

, si se expresa en 1,000 libras, el precio de una libra será =

$$\frac{x}{1000}$$

, y así sucesivamente.

Este es, pues, uno de los elementos de esta fluctuación de los precios de las materias primas

Otro, que sólo mencionaremos para que la exposición sea completa –puesto que aquí caen fuera de nuestro campo de investigación tanto la concurrencia como el sistema de crédito– es el siguiente: es lógico que las materias vegetales y animales, cuyo desarrollo y producción se hallan sometidos a determinadas leyes

orgánicas, sujetos a ciertos plazos naturales, no puedan incrementarse súbitamente en la misma medida en que puede hacerse, por ejemplo, con las máquinas y con otro capital fijo, con el carbón, el mineral de hierro, etc., cuyo incremento, dando por supuestas las demás condiciones naturales, puede llevarse a cabo en el período más corto de tiempo. siempre que se trate de un país industrialmente desarrollado. Es posible, por tanto, y allí donde la producción capitalista se halle desarrollada es, además, inevitable, que la producción y el incremento de la parte del capital constante formada por capital fijo, maquinaria, etc., le lleven una ventaja considerable a la parte del capital constante formada por materias primas orgánicas, de tal modo que la demanda de esas materias primas crezca con más rapidez que su oferta, haciendo, por tanto, que aumente su precio. Este aumento de precio hace, en efecto, *1°* que estas materias primas se traigan desde mayores distancias, puesto que el mayor precio cubrirá los gastos

más elevados de transporte; *2°* que aumente la producción de estas materias primas, circunstancia que, lógicamente, aunque tal vez al cabo de un año, hará que aumente realmente la masa de productos, y *3°* que se empleen diversos sustitutivos que antes no se empleaban y se economice más que antes con los desperdicios. Cuando el alza de los precios comienza a repercutir muy visiblemente sobre la extensión de la producción y de la oferta es que ya se ha producido, en la mayoría de los casos, el momento decisivo en que, a consecuencia del alza, mantenida durante largo tiempo, de las materias primas y de todas las mercancías de que forman parte, disminuye la demanda y se acusa, por tanto, una reacción en el precio de las materias primas. Prescindiendo de las convulsiones que esto provoca por la depreciación del capital bajo diversas formas, intervienen aquí otras circunstancias que expondremos a continuación.

Ante todo, es evidente por lo que dejamos ya expuesto, que cuanto más desarrollada se halle la producción capitalista y mayores sean, por tanto, los medios de que se dispone para un incremento rápido y sostenido de la parte del capital constante formado por la maquinaria, etc., cuanto más rápida sea la acumulación (como ocurre sobre todo en épocas de prosperidad), mayor será la superproducción relativa de maquinaria y otro capital fijo y más frecuente la subproducción relativa de materias primas vegetales y animales, más acentuadas el alza señalada hace poco del precio de estas materias primas y el choque correspondiente. Más frecuentes serán, por tanto, las reacciones producidas por esta violenta fluctuación de precios de uno de los elementos fundamentales del proceso de reproducción.

Ahora bien, si se produce el hundimiento de estos altos precios, porque su subida determine una disminución de la demanda o una ampliación de la producción, de un lado, y de

otro la oferta de zonas de producción más alejadas, que hasta ahora se habían explotado poco o no se habían explotado nada, y como consecuencia de las dos cosas, la oferta de las mercancías acaba superando a la demanda –superándola, concretamente, a base de los antiguos precios altos–, habrá que investigar el resultado desde distintos puntos de vista. El súbito hundimiento del precio de las materias primas pone un freno a su reproducción, con lo cual se restablecerá el monopolio de los países originarios, que producen en las condiciones más favorables; tal vez bajo ciertas restricciones, pero se restablecerá. La reproducción de las materias primas se desarrollará durante algún tiempo en escala ampliada, gracias al impulso adquirido, sobre todo en los países que poseen, en mayor o menor medida, el monopolio de esta producción. Pero la base sobre la que se desarrollará la producción, como consecuencia de la ampliación de la maquinaria, etc., y que tras algunas oscilaciones se impondrá co-

mo la nueva base normal, como el nuevo punto de partida, se ampliará considerablemente por efecto de los fenómenos producidos durante el último ciclo de rotación. Pero, al mismo tiempo, la reproducción recientemente incrementada volverá a verse bastante entorpecida en una parte de las fuentes secundarias de origen de las materias primas. Así, por ejemplo, si nos fijamos en las estadísticas de exportación de los últimos treinta años (hasta 1865), podemos señalar con el dedo cómo aumenta la producción algodonera de la India cuando se advierte escasez en la producción norteamericana, para volver luego a retroceder de pronto en mayor o menor medida durante un período de tiempo sostenido. En las épocas de carestía de las materias primas, los capitalistas industriales se agrupan, crean asociaciones para regular la producción. Así ocurrió, por ejemplo, en Manchester en 1843, después del alza de los precios del algodón, y un fenómeno parecido se dio en Irlanda, en cuanto a la producción de lino. Pero

tan pronto como pasa el golpe y vuelve a reinar el principio general de la concurrencia, “comprar en el mercado más barato” (en vez de favorecer, como hacen aquellas asociaciones, la capacidad de producción en los países primitivos más adecuados, prescindiendo del precio directo, momentáneo, a que éstos pueden suministrar en cada caso el producto), tan pronto como vuelve a imperar, por tanto, soberanamente el principio de la libre concurrencia, vuelve a dejarse que sean los “precios” los encargados de regular la oferta. Toda idea de controlar la producción de las materias primas con métodos colectivos, imperativos y previsores — control que, en general, es además absolutamente incompatible con las leyes de la producción capitalista y que, por tanto, queda siempre reducido a un buen deseo o se limita a unas cuantas medidas excepcionalmente colectivas en momentos de grandes peligros y de gran perplejidad

Inmediatos–, deja paso a la fe en la mutua acción reguladora de la oferta y la demanda.[4] La superstición de los capitalistas es tan grande en este punto, que hasta los mismos inspectores de fábricas, en sus informes, se llevan constantemente las manos a la cabeza a propósito de esto. Las alternativas de años buenos y años malos vuelven a suministrar también, naturalmente, materias primas más baratas. Prescindiendo del efecto directo que esto ejerce sobre la extensión de la demanda, interviene además como estimulo el efecto antes mencionado que ejerce sobre la cuota de ganancia. Y vuelve a repetirse en escala mayor el proceso indicado más arriba, con la gradual superación de la producción de materias primas por la producción de maquinaria, etc. El mejoramiento real y efectivo de las materias primas,

para que puedan suministrar no sólo en la cantidad necesaria, sino también con la calidad apetecida, obteniendo, por ejemplo, de la

India algodón de calidad norteamericana, requeriría una demanda sostenida, gradualmente ascensional y constante, por parte de Europa (aun prescindiendo en absoluto de las condiciones económicas en que vive el productor indio dentro de su país). Pero en realidad la esfera de producción de materias primas tan pronto se amplía bruscamente como se reduce de nuevo violentamente. Todo esto, y el espíritu de la producción capitalista en general, puede estudiarse muy bien a la luz de la crisis algodonera de 1861 y 1865, crisis en la que se dio, además, la circunstancia de, que llegase a faltar en absoluto, temporalmente, la materia prima que constituye uno de los elementos más esenciales de la reproducción. Puede, en efecto, ocurrir que los precios suban aun manteniéndose en su plenitud la oferta, pero en condiciones más difíciles. Y puede existir también una escasez real de materias primas. En la crisis algodonera a que nos referimos se daba originariamente la segunda circunstancia.

Por consiguiente, cuanto más ahondamos en la historia de la producción presente, la más inmediata a nosotros, con mayor regularidad observamos, sobre todo en las ramas industriales decisivas, la alternativa constante de carestía relativa y, como consecuencia de ella, de posterior depreciación de las materias primas procedentes de la naturaleza orgánica. Lo que acabamos de exponer aparece confirmado por los siguientes ejemplos, tomados de los informes de los inspectores fabriles.

La moraleja de esta historia, que aparece también corroborada por la observación de la agricultura, es que el sistema capitalista choca con una agricultura de tipo racional o, lo que es lo mismo, que la agricultura racional es incompatible con el sistema capitalista (a pesar de que este tipo de agricultura fomenta su desarrollo técnico) y necesita, bien la mano del pequeño agricultor que trabaja por su cuenta, bien el control de los productores asociados.

*

He aquí ahora los ejemplos sacados de los informes fabriles ingleses a que acabamos de referirnos.

“La marcha de los negocios es mejor; pero el ciclo de las épocas buenas y malas se acorta con el aumento de la maquinaria y, al aumentar con ello la demanda de materias primas, se repiten también con más frecuencia las fluctuaciones en la situación de los negocios... Al presente, no sólo se ha restablecido la confianza después del pánico de 1857, sino que casi nadie se acuerda de éste. El que esta mejoría se sostenga o no, dependerá en una medida muy considerable del precio de las materias primas. Yo veo ya presagios de que en algunos casos se ha alcanzado el máximo a partir del cual la fabricación es menos beneficiosa, hasta que llega un momento en que no deja ninguna ganancia. Si nos fijamos, por ejemplo, en los prósperos años de 1849 y 1850, en la industria

del *worsted* (8) vemos que el precio del estambre inglés era de 13 peniques y el del estambre australiano de 14 a 17 peniques la libra y que, sacando la media de los diez años de 1841 a 1850, el precio medio de la lana inglesa no excede nunca de 14 peniques y el de la australiana, de 17 peniques la libra. Pero a comienzos del año del desastre la lana australiana se cotizaba a 23 peniques; en diciembre, en el peor momento del pánico, bajó a 18 peniques para volver a subir, en el transcurso del año 1858, al precio actual de 21 peniques. La lana inglesa empezó a cotizarse también en 1857 a 20 peniques; en abril y septiembre subió a 21 peniques, en enero de 1858 bajó a 14 peniques y subió luego a 17, cotizándose, por tanto, 3 peniques por libra más

cara que en el promedio de los 10 citados años... Esto revela, a mi parecer, que se han olvidado las quiebras de 1857, provocadas por precios semejantes a éstos, o que sólo se produ-

ce escasamente la lana que pueden hilar los husos existentes, o bien que los precios de los tejidos experimentarán un alza sostenida... En mi experiencia anterior he podido ver cómo en un tiempo inverosímilmente corto los husos y los telares han multiplicado no sólo su número, sino también su velocidad de funcionamiento; y que, además, nuestras exportaciones de lana a Francia han aumentado casi en la misma proporción, mientras que tanto en el interior del país como en el extranjero la edad media de las ovejas es cada vez más baja, ya que la población crece rápidamente y los ganaderos quieren convertir lo más rápidamente posible su ganado en dinero. Por eso me ha dado miedo, no pocas veces, ver a gentes que, sin tener estos conocimientos, invertían su talento y su capital en empresas cuyo éxito depende de la oferta de un producto que sólo puede aumentar con arreglo a

ciertas leyes orgánicas... El estado de la demanda y la oferta de todas las materias primas... parece explicar muchas de las fluctuaciones de la industria algodonera, así como también la situación del mercado inglés de la lana en 1857 y la crisis de dinero que la siguió”[5] (R. Baker, en *Rep. of Insp. of Fact., oct. 185 8,* pp. 56–61).

La época de florecimiento de la industria del *worsted* en el West Riding de Yorkshire fueron los años de 1849–50. Trabajaban en esta industria, concretándose a dicho distrito: en *1838,* 29,246 personas; en *1843,* 37,060; en *1845,* 48,097; en *1850,* 71,891. En el mismo distrito: en *1838,* 2,768 telares mecánicos, *1841,* 11,458; en *1843,* 16,870; en *1845* 19,121 y en *1850,* 29,539 *(Rep. of Insp. of Fact.* [31 oct.] *1850,* p. 60). Este florecimiento de la industria del estambre empezó a hacerse sospechosa ya en octubre de 1850. En su informe de abril de 1851, dice el subinspector Baker, refiriéndose a Leeds y a Bradford “El estado de los negocios deja

mucho que desear, desde hace algún tiempo. Los hilanderos de estambre pierden rápidamente las ganancias de 1850 y la mayoría de los tejedores no salen tampoco muy bien parados. Creo que en la actualidad están paradas más máquinas de elaborar lana que nunca, y también los fabricantes de hilados de lino despiden obreros y paran máquinas. Los ciclos de la industria textil son ahora, en realidad, extraordinariamente inciertos y creo que pronto comprenderemos... que no se mantiene ninguna proporción entre la capacidad de producción de los husos, la cantidad de materia prima y el aumento de población" (p. 52).

Y lo mismo por lo que se refiere a la industria algodonera. En el informe de octubre de 1858, que acabamos de citar, leemos: "Desde que se han establecido las horas de trabajo en las fábricas, las cantidades del consumo de materias primas, de la producción, de los salarios, se han reducido en todas las industrias textiles a simples reglas de tres... Tomo la siguiente cita

de una reciente conferencia... del señor Baynes, actualmente mayor [alcalde] de Blackburn, sobre la industria algodonera, en la que condensa con la mayor minuciosidad la estadística industrial de su propia comarca:

"Cada caballo real de fuerza mueve 450 husos automáticos (*self–actor*) con el aparato que mueve la cadena o 200 husos *trostle*, o 15 telares para paño de 40 pulgadas de ancho, con la correspondiente maquinaria de devanar, tundir y alisar. Cada caballo de fuerza ocupa, en el hilado, a 21/2 obreros y en el tejido a 10; el salario medio es de sus buenos 10 chelines y medio por cabeza y semana... Los números medios elaborados son los núms. 30 a 32 para la cadena y los núms. 34 a 36 para la trama; si calculamos en 13 onzas por huso el hilado producido semanalmente supone 824,700 libras de hilado a la semana, con un consumo de 970,000 libras o 2,300 balas de algodón y un precio de 28,300 libras esterlinas. . En nuestro distrito (la zona que rodea a Blackburn con un radio de 5

millas inglesas), el consumo semanal de algodón es de 1.530,000 libras a 3,650 balas, con un precio de costo de 44,625 libras esterlinas. Lo que representa 1/18 de todos los hilados de algodón del Reino unido y 1/16, de todos los tejidos fabricados mecánicamente."

"Por tanto, según los cálculos del señor Baynes, la cifra total de husos de algodón del Reino serán 28.800,000 y para mantener esta maquinaria a pleno rendimiento, se necesitarán 1,432.080,000 libras de algodón al año. Sin embargo, las importaciones de algodón, deducidas las exportaciones, no pasaron en 1856 y 1857 de 1,022.576,832 libras, lo que supone necesariamente un déficit de 409.503,168 libras. El señor Baynes, que ha tenido la bondad de discutir conmigo este punto, cree que un cálculo del consumo anual de algodón basado en lo que se consume en el distrito de Blackburn daría resultados demasiado altos por razón de la diferencia no sólo del número de hilados, sino también de la excelente calidad de la maquinaria.

El calcula el consumo total de algodón del Reino Unido, durante un año, en 1,000 millones de libras. Pero suponiendo que tenga razón y que exista realmente un excedente de importación de 221/2 millones la oferta y la demanda parecen equilibrarse ahora, aun sin incluir en el cálculo los husos y telares adicionales que, según el señor Baynes, se están instalando en su distrito y que, a juzgar por ello, se estarán instalando también en otras partes" (páginas 9 y 60).

3. Ilustración general: la crisis algodonera de 1861 a 1865. Preliminares: 1845 a 1860

1845. Período de florecimiento de la industria algodonera. El algodón se cotiza a muy bajo precio. L. Horner dice acerca de esto: "Durante los últimos ocho años no he conocido una época tan próspera de negocios como la del verano y otoño últimos. Sobre todo en la rama de hilados de algodón. Durante todo el semes-

tre he recibido cada semana noticias de nuevas inversiones de capital en fábricas; unas veces eran nuevas fábricas que se construían, otras veces nuevos arrendatarios para las pocas que habían quedado abandonadas, otras fábricas en explotación que extendían sus actividades, instalando máquinas de vapor nuevas y más potentes y aumentando su maquinaria de trabajo" (*Rep. of Insp. of Fact., Oct. 1645,* p. 13).

1846. Comienzan las quejas. "Hace ya mucho tiempo que oigo a muchos fabricantes algodoneros quejarse de la depresión de sus negocios... Durante las seis semanas últimas, diversas fábricas han empezado a trabajar a jornada reducida, generalmente 8 horas diarias en vez de 12; la cosa parece extenderse... El precio del algodón ha sufrido un fuerte recargo y... los artículos fabricados no sólo no han subido de precio, sino que... sus precios son ahora más bajos que antes de subir los del algodón. El gran aumento del número de fábricas de géneros de algodón durante los últimos cuatro años

tenía necesariamente que traer como consecuencia, de una parte, un fuerte aumento de la demanda de materia prima y, de otra parte, un fuerte aumento de la oferta de artículos de algodón en el mercado; y ambas causas combinadas tenían por fuerza que conducir a la reducción de la ganancia, mientras no variasen la oferta de materia prima y la demanda de artículos fabricados; pero estas causas han actuado todavía con mayor intensidad, de un lado porque la oferta de algodón era, en estos últimos tiempos, insuficiente y, de otro lado, porque disminuyó la demanda de géneros de algodón en distintos mercados del interior y del extranjero *(Rep. of Insp. of Fact., Oct. 1848*, página 10).

La creciente demanda de materias primas y el abarrotamiento del mercado con géneros fabricados son; naturalmente, fenómenos paralelos. Incidentalmente, diremos que la expansión de la industria y la consiguiente paralización no se limitaba a los distritos algodoneros. En el distrito lanero de Bradford en 1836

sólo existían 318 fábricas: en 1846 existían ya 490. Estas cifras no expresan, ni con mucho, el verdadero proceso ascendente de la producción, puesto que al mismo tiempo se ampliaban en considerables proporciones las fábricas existentes. Y esto es aplicable también, muy especialmente, a la industria de hilados de lino. "Todas estas fábricas han contribuido, más o menos, durante los últimos diez años, a la saturación del mercado, al que debe atribuirse, en gran parte la actual paralización de la industria... Una ampliación tan rápida de las fábricas y de la maquinaria conduce de un modo completamente natural a la depresión de los negocios" *(Rep. of Insp. of Fact., Oct. 1846, p.* 30).

1847. En octubre, crisis de dinero. Tipo de descuento, el 8%. Previamente había ocurrido ya la hecatombe de las especulaciones ferroviarias y de las especulaciones con las letras giradas sobre las Indias orientales. Pero:

"El señor Baker facilita detalles muy interesantes sobre el aumento de la demanda de

algodón, lana y lino producida en los últimos años como consecuencia de la expansión de estas industrias. Considera que la demanda intensiva de estas materias primas, teniendo en cuenta sobre todo que se produjo en una época en que la oferta había descendido considerablemente por debajo del nivel medio, es casi suficiente para explicar la actual depresión de estas ramas industriales, aun sin necesidad de recurrir al desbarajuste del mercado de dinero. Este criterio se ve confirmado, íntegramente, por mis propias observaciones y por lo que me informan gentes conocedoras de estas industrias. Estas distintas ramas industriales se hallaban ya muy deprimidas cuando aún era fácil de obtener descuentos al 5% y aún menos. En cambio, la oferta de materias primas era abundante, los precios eran moderados y los negocios marchaban por tanto, bien, hasta... las últimas dos o tres semanas, en que la crisis de dinero afectó no solamente a los mismos tramistas, sino más aún a sus principales clientes,

los fabricantes de artículos de modas. Si echamos una mirada a los informes oficiales que han sido publicados, vemos que en los tres años últimos la industria del algodón ha aumentado en cerca del 27%. A consecuencia de esto, el algodón ha subido, en números redondos, de 4 a 6 peniques la libra, mientras que los hilados, por la gran oferta que existe, se cotizan a poco más de su precio anterior. La industria de la lana empezó a extenderse en 1836; desde entonces, creció en un 40%, en Yorkshire y la proporción fue aún mayor en Escocia. El crecimiento de la industria del estambre es aún más considerable.[6] Los cálculos arrojan aquí, para el mismo período, un crecimiento de más del 74%. Esto hizo que aumentase en proporciones enormes el consumo de lana en bruto. La industria del lienzo registra desde 1839 un crecimiento aproximado del 25% en Inglaterra, del 22% en Escocia y de cerca del 90% en Irlanda; [7] y esto trajo como consecuencia el que, coincidiendo con unas cuantas malas cosechas de

lino, el precio de la materia prima subiese en 10 libras esterlinas la tonelada mientras que el hilado de lino se cotizaba 6 peniques menos el manojo" (*Rep. of Insp. of Fact., Oct. 1847,* p. 30–31).

1849. Los negocios habían recobrado su animación desde los últimos meses de 1848. "El precio del lino, tan bajo que aseguraba una ganancia rentable cualesquiera que fuesen las circunstancias que pudiesen presentarse en el futuro, animaba a los fabricantes a seguir desarrollando continuamente su industria. A comienzos de año, los fabricantes laneros trabajaron durante algún tiempo activisimamente..., aunque me temo que las consignaciones de artículos de lana ocupan no pocas veces el puesto de la verdadera demanda y que los períodos de prosperidad aparente, es decir, de trabajo a pleno rendimiento, no siempre coinciden con los períodos de verdadera demanda. La industria del estambre se desenvolvió especialmente bien durante algunos meses... el pre-

cio de la lana era muy bajo, a comienzos del indicado período; los fabricantes de hilados habían hecho provisiones de materia prima a precios ventajosos y seguramente que también en cantidades considerables. Al subir el precio de la lana con las subastas de primavera, los fabricantes de hilados salieron beneficiados y retuvieron esta ventaja, pues la demanda de artículos fabricados creció considerablemente y de un modo incontenible" *(Rep. of Insp. of Fact., [Apri1] 1849,* p. 42).

"Sí nos fijamos en las variaciones que presenta la marcha de los negocios en los distritos fabriles desde hace tres o cuatro años, tenemos que reconocer, en mí opinión, que existe una gran causa de perturbación en alguna parte... ¿No habrá sido la enorme capacidad productiva de la nueva maquinaria la que suministrase un nuevo elemento, en este sentido?" *(Rep. of Insp. of Fact., April of 1849,* p. 42–43).

En noviembre de 1848 y en mayo y durante el verano, hasta octubre de 1849, los ne-

gocios iban cada vez más en auge. “Esto se refiere principalmente a la fabricación de géneros de estambre, agrupada en torno a Bradford y Halifax; en ninguna época anterior llegó a adquirir esta industria, ni de lejos, el desarrollo que tiene en la actualidad... La especulación en torno a las materias primas y la inseguridad en cuanto a su probable oferta han provocado siempre en la industria algodonera mayores conmociones y fluctuaciones más frecuentes que en ninguna otra rama industrial. Reina aquí, por el momento, una acumulación de existencias de géneros toscos de algodón que inquieta a los pequeños fabricantes de hilados y que representa ya un perjuicio para ellos, por lo cual algunos trabajan poco tiempo” *(Rep. of Insp. of Fact.; Oct. of 1849,* pp. 64 y 65).

1850. Abril. Los negocios siguen desarrollándose viento en popa. “Gran depresión en una parte de la industria algodonera a consecuencia de la escasez de materias primas precisamente para los tipos toscos de hilado y para

las tramas pesadas... Se teme que la nueva maquinaria recientemente instalada provoque una reacción semejante en lo que se refiere a la industria del estambre. El señor Baker calcula que solamente en el año 1849 el producto de los telares aumentó, en esta rama industrial, en un 40% aproximadamente y el de los husos en un 25% y la expansión sigue desarrollándose en las mismas proporciones" *(Rep. of Insp. of Fact., April of 1850,* p. 54).

1850. Octubre. "El precio del algodón sigue... causando una considerable depresión en esta rama industrial, sobre todo con respecto a aquellas mercancías en que la materia prima forma una parte considerable de los gastos de producción. También ha causado no pocas veces una depresión en esta rama el gran aumento del precio de la seda" *(Rep. of Insp. of Fact., Oct. 1850,* p. 14). Según el informe aquí citado de la Real sociedad para el cultivo del lino en Irlanda, el elevado precio del lino, combinado con el bajo nivel de los precios de otros produc-

tos agrícolas, aseguró un aumento importante de la producción del lino para el año siguiente (p. [31] 33).

1853. Abril. Gran prosperidad. “En ningún momento, durante los diecisiete años en que he tenido ocasión de mantenerme oficialmente informado acerca de la situación del distrito fabril de Lancashire, he tenido noticia de semejante prosperidad general; en todas las ramas reina una actividad extraordinaria”, dice L. Horner *(Rep. of Insp. of Fact., April 1853,* p. 19).

1853. Octubre. Depresión en la industria algodonera. “Superproducción” (Rep. *of Insp. of Fact., Oct. 1853*, p. [13] 15).

1854. Abril. “La industria de la lana, aunque no próspera, trabaja a pleno rendimiento en todas las fábricas; lo mismo la industria algodonera. La industria del estambre se desarrolló de un modo completamente irregular durante todo el semestre anterior... En la industria del lienzo se produjeron perturbaciones a

consecuencia de haber disminuido el suministro de lino y cáñamo de Rusia por efecto de la guerra de Crimea" *(Rep. of Insp. of Fact. [April] 1854,* página 37).

1859. "Los negocios, en la industria escocesa del lienzo, se hallan todavía más paralizados..., pues la materia prima escasea y está cara; la mala calidad de la cosecha anterior en los países bálticos, fuente principal de nuestros suministros, ejercerá un efecto perjudicial sobre la industria de este distrito; en cambio, el yute que, en muchos artículos bastos va desplazando poco a poco al lino, no es ni extraordinariamente caro ni escasea...; aproximadamente la mitad de la maquinaria de Dundee se dedica ahora a hilar yute*(Rep. of Insp. of Fact., April 1859, p.* 19). "Como consecuencia del alto precio de la materia prima, la industria de hilados de lino no es aún, ni mucho menos, rentable, y mientras todas las demás fábricas trabajan a pleno rendimiento, conocemos distintos casos de paralización de la maquinaria de lino... La

hilandería de yute... atraviesa por una situación satisfactoria, puesto que últimamente esta materia prima vuelve a cotizarse a un precio moderado" *(Rep. of* Insp. *of Fact., Oct., 1859, p. 20).*

1861–64. Guerra civil en los Estados Unidos. *Cotton Famine*. (9) El ejemplo más patente de interrupción del proceso de producción por escasez y carestía de materia prima.

1860. Abril. "Por lo que se refiere al estado de los negocios, me complace poder comunicarle que, a pesar del elevado precio de la materia prima, todas las industrias textiles, con excepción de la sedera, han trabajado bien durante el último semestre... En algunos de los distritos algodoneros se han reclutado obreros por medio de anuncios, trayéndolos de Norfolk y de otros condados rurales... En todas las ramas industriales parece reinar una gran escasez de materias primas. Esta escasez... es lo único que nos ata las manos. En la industria algodo-

nera no se ha conocido nunca, seguramente, un número tan grande de fábricas de nueva creación, unido a la ampliación de las ya existentes y a la gran demanda de obreros. Por todas partes se buscan materias primas" *(Rep. of Insp. of Fact., April*, 1860, [p. 57]).

1860. Octubre. "La situación de los negocios en los distritos del algodón, la lana y el lino ha sido buena; en Irlanda, ha debido de ser incluso 'muy buena' desde hace más de un año, y aún habría sido mejor a no ser por el elevado precio de la materia prima. Los fabricantes de hilados de lino parecen esperar con más impaciencia que nunca que los ferrocarriles abran las fuentes auxiliares de suministro de la India y que se desarrolle a tono con ello la agricultura, para obtener, por fin, un suministro de lino... que satisfaga sus necesidades" *(Rep. of Insp. of Fact., Oct., 1860*, p. 37).

1861. Abril. "El estado de los negocios atraviesa momentáneamente por una depresión... Unas cuantas fábricas algodoneras tra-

bajan poco tiempo y muchas fábricas sederas sólo funcionan parcialmente. La materia prima es cara. En casi todas las ramas textiles es superior al precio a que puede elaborarse con destino a la masa de los consumidores" *(Rep. of Insp. of Fact., April, 1861*, página 33).

Ahora se ponía de manifiesto que en 1860 la industria algodonera había producido en exceso, y las consecuencias de ello se hicieron patentes aun durante los años siguientes. "Fueron necesarios dos o tres años para que el mercado mundial absorbiese la superproducción de 1860" *(Rep. of Insp. of Fact., Oct. 1863*, p. 127). "La depresión de los mercados de géneros de algodón en el Asia oriental a comienzos de 1860 repercutió sobre la marcha de los negocios en Blackburn, donde 30,000 telares mecánicos trabajan casi exclusivamente en la producción de géneros textiles con destino a ese mercado. Esto hizo que aquí se restringiese la demanda de trabajo ya muchos meses antes de que se hiciesen sentir los efectos del bloqueo del al-

godón... Afortunadamente, esto libró de la ruina a muchos fabricantes. Las existencias aumentaron de valor en los almacenes, con lo cual se evitó la espantosa depreciación que en otras circunstancias habría sido inevitable en una crisis de esta naturaleza" *(Rep. of Insp. of Fact., Oct., 1862*, pp. 28 y 29 [30]).

1861. Octubre. "Los negocios han estado bastante paralizados desde hace algún tiempo... No es ni mucho menos inverosímil que durante los meses de invierno muchas fábricas se vean obligadas a reducir considerablemente la jornada de trabajo. Esto era, sin embargo, de prever... Independientemente de las causas que han interrumpido el suministro normal de algodón de los Estados Unidos y nuestras exportaciones, se habría impuesto la reducción de la jornada de trabajo para el próximo invierno a causa del fuerte aumento de la producción en los tres años últimos y de las perturbaciones creadas en los mercados de la India y la China– *(Rep. of Insp. of Fact., Oct. , 1861*, p. 19).

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

Influencia sobre los salarios de los obreros. Mejoras introducidas en la maquinaria. Sustitución del algodón por almidón y materias minerales. Efectos del encolamiento con almidón sobre los obreros. Hilaturas de números más finos.

Estafas de los fabricantes.

"Un fabricante me escribe lo siguiente: Por lo que se refiere al cálculo de la cantidad de algodón que consume cada huso, seguramente no tiene usted suficientemente en cuenta el hecho de que cuando el algodón está caro todos los hilanderos de números finos (digamos hasta el n° 40, principalmente los de los núms. 12 a 32) hilan los números más finos que pueden, es decir, hilan el n° 16 en vez del 12 como antes, o

el n° 22 en vez del 16, etc.; y el tejedor que teje estos hilados finos hará que su lienzo adquiera el peso normal incorporándole más apresto. Este recurso se emplea ahora en proporciones verdaderamente indecentes. He sabido de buena fuente que hay *shirtings* (10) ordinarios para la exportación que pesan 8 libras la pieza, de las cuales 2 ¾ son cola. En tejidos de otras clases se emplea no pocas veces hasta el 50% de cola, razón por la cual no mienten, ni mucho menos, aquellos comerciantes que se jactan de enriquecerse vendiendo la libra de sus tejidos por menos dinero del que les ha costado el hilado con que están hechos *(Rep. of Insp. of Fact., April 1864* p.27).

"Me han informado también que los obreros textiles atribuyen la intensificación de sus enfermedades a la cola empleada para la trama de los tejidos hechos con algodón de las Indias orientales y que ya no está compuesta solamente de harina, como antes. Este sustituti-

vo de la harina tiene, sin embargo, al parecer, la gran ventaja de que aumenta considerablemente el peso del tejido, de tal modo que 15 libras de hilado se convierten, después de tejidos, en 20 libras de género" *(Rep. of Insp. of Fact., Oct., 1863,* p. 63). Este sustitutivo estaba hecho de talco molido, llamado *China clay* o yeso, conocido por *French chatk.* "Los ingresos de los obreros textiles se redujeron considerablemente mediante el empleo de sustitutivos para la harina como cola de los tejidos. Esta cola hace que el hilado pese más, pero lo hace también duro y frágil. Cada hilo de la cadena pasa en el telar por el llamado lizo, cuyos fuertes hilos mantienen la cadena en la posición adecuada; las cadenas endurecidas por la cola producen constantes roturas de los hilos en el lizo y cada una de estas roturas hace que el tejedor pierda cinco minutos en reparar la avería; actualmente, los tejedores se ven obligados a perder, de este modo, diez veces más tiempo que antes, lo cual se traduce, naturalmente, en una disminu-

ción proporcional del rendimiento de la jornada de trabajo" (pp. 42 y 43).

"En Ashton, Stalybridge, Mossley, Oldham, etc., se ha reducido en una tercera parte nada menos la jornada de trabajo y las horas de trabajo siguen reduciéndose todas las semanas... Y simultáneamente con esta reducción de la jornada de trabajo, en muchas ramas se implanta además la reducción de salarios" (p. 13). A comienzos de 1861 se produjo una huelga entre los tejedores mecánicos de algunas partes de Lancashire. Varios fabricantes habían anunciado una rebaja de salarios del 5 al 7 ½; los obreros insistían en la necesidad de que se mantuviesen los tipos de salarios, pero reduciendo las horas de trabajo. Los fabricantes no accedieron a ello y estalló la huelga. Al cabo de un mes, los obreros no tuvieron más remedio que ceder. Ahora se encontraron con las dos cosas: "Además de la rebaja de salarios, con que los obreros se hallaron al fin, son también muchas las fábricas que actualmente trabajan a

jornada reducida" *(Rep. of Insp. of Fact., April 1861*, p. 23).

1862. Abril. "Los sufrimientos de los obreros han aumentado considerablemente desde la fecha de mi último informe; pero en ningún período de la historia de la industria se han soportado con tan callada resignación y con un amor propio tan paciente unas penalidades tan repentinas y tan atroces" *(Rep. of Insp. of Fact., April, 1862,* p. 10).

"La cifra relativa de los obreros que por el momento carecen totalmente de trabajo no parece ser muy superior a la de 1848, año en que se produjo un pánico corriente pero que fue lo suficientemente fuerte para mover a los desazonados fabricantes a levantar una estadística de la industria algodonera semejante a la que ahora publican con carácter semanal... En mayo de 1848 se hallaba desocupado el 15% de todos los obreros de la industria algodonera de Manchester y el 12% trabajaba solamente una parte de la jornada, mientras que más del 70%

trabajaba la jornada entera. El 28 de mayo de 1862 el paro total afectaba al l5%, un 35% trabajaba una parte de la jornada solamente y un 49% a pleno rendimiento... En los lugares vecinos, por ejemplo en Stockport, el porcentaje de los afectados por el paro total y de los que sólo trabajan una parte del tiempo es más elevado, y el de los que trabajan todo el tiempo, inferior", pues en estos sitios se hilan números menos finos que en Manchester (p. 16).

1862. Octubre. "Según la última estadística oficial, en 1861 existían en el Reino Unido 2,887 fábricas algodoneras, de ellas 2,109 en mi distrito (Lancashire y Cheshire). Yo sabía muy bien que una gran parte de estas 2,109 fábricas de mi distrito eran pequeñas empresas que sólo daban trabajo a unos cuantos obreros. Pero me he quedado sorprendido al descubrir que su número era mucho mayor de lo que yo pensaba. 392 fábricas de éstas, o sea, el 10%, están movidas por vapor o por agua, siendo la fuerza motriz inferior a 10 caballos; en 345, o sea en el

16%, la fuerza motriz oscila entre 10 y 20 caballos; en 1,372 es de 20 caballos o más... Una parte muy grande de estos pequeños fabricantes –más de la tercera parte del total– eran hace poco tiempo obreros y no disponen de capital... La carga principal recaería, por tanto, sobre las dos terceras partes restantes"*(Rep. of Insp. of Fact., Oct.,* 1862, pp. 18 y 19).

Según el mismo informe, de los obreros algodoneros de Lancashire y Cheshire trabajaban todo el tiempo, por aquel entonces, 40,146, o sea, el 11.3%, a tiempo reducido 134,767, o sea, el 38%; los 179,721 restantes, es decir, el 50.7% se hallaban en paro total. Si de estas cifras descontamos los datos sobre Manchester y Bolton, donde se hilan principalmente números finos, rama a la que afectaba relativamente poco la penuria de algodón, los resultados son todavía más desastrosos, a saber: en activo a pleno rendimiento, el 8.5% ; a jornada reducida, el 3 8 % ; en paro total, el 5 3.5 % (pp. 19 y 20).

"Para los obreros existe una diferencia esencial entre trabajar con algodón bueno o con algodón malo. En los primeros meses del año, en que los fabricantes se esforzaron en mantener sus fábricas en marcha reuniendo todo el algodón que era posible adquirir a precios moderados, entró mucho algodón de mala calidad en fábricas que antes trabajaban generalmente con algodón bueno; la diferencia en cuanto a los salarios de los obreros era tan considerable, que se produjeron muchas huelgas porque a base de los antiguos salarios a destajo no podían obtener ya un jornal decente... En algunos casos, la diferencia nacida del empleo de algodón de mala calidad representaba, aun trabajando toda la jornada, la mitad del salario total" (*1, c.,* página 27).

1863. Abril. "En el transcurso de este año ya no podrán trabajar a pleno rendimiento mucho más de la mitad de los obreros de la industria algodonera" *(Rep. of Insp. of Fact., April, 1863* p. 14).

“Un perjuicio muy serio que lleva consigo el empleo del algodón de las Indias orientales que las fábricas se ven obligadas a utilizar ahora, es que con esta materia prima se amortigua mucho la velocidad de la maquinaria. Durante los últimos años se agotaron todos los recursos para acelerar esta velocidad, haciendo que la misma maquinaria rindiese más trabajo. Pero el amortiguamiento de la velocidad afecta tanto al obrero como al fabricante, pues la mayoría de los obreros cobran a destajo, los hilanderos por el número de libras de hilado que producen, los tejedores a tanto por pieza; y aun respecto a los otros obreros, a los que cobran por semanas, la merma de la producción se traduce también en una reducción del salario. Según mis averiguaciones... y los datos que me han sido facilitados acerca de lo que han ganado los obreros textiles durante este año... se aprecia una merma del 20% como promedio y en algunos casos hasta el 50% tomando como base los tipos de salario vigentes en 1861” (p.

13). “La suma percibida por el obrero depende... de la clase de material elaborado... La situación de los obreros, en lo que se refiere a la cuantía del salario que perciben, es ahora (octubre de 1863) mucho mejor de lo que era el año pasado por este tiempo. La maquinaria ha sido perfeccionada, se conoce mejor la materia prima y los obreros resuelven mejor las dificultades con que tenían que luchar al principio. El año pasado visité en Preston una escuela de costura [un establecimiento de beneficencia para obreras desocupadas]; dos muchachas a quienes unos días antes habían mandado a trabajar a una fábrica de tejidos, al comunicarles el fabricante que podían ganar 4 chelines a la semana, solicitaron ser readmitidas en la escuela, quejándose de que no habrían podido llegar a ganar ni 1 chelín semanalmente. Tengo datos sobre los *self–acting minders* [hilanderos que trabajan con máquinas automáticas]..., hombres que atienden varios telares automáticos (self–actors) y que al cabo de 14 días de trabajo a

plena jornada habían ganado 8 chelines con 11 peniques, cantidad de la que se les descontaba el alquiler de la vivienda, aunque el fabricante les devolvía como regalo [¡ qué generosidad ¡] la mitad del alquiler. Los obreros se llevaban a casa la suma de 6 chelines y 11 peniques. En algunos sitios, los *self –acting minders* ganaban durante los últimos meses del año 1862 de 5 a 9 chelines por semana y los tejedores de 2 a 6 chelines... En la actualidad, la situación es mucho mejor, aunque los ingresos de los obreros han seguido disminuyendo considerablemente en la mayoría de los distritos... Hay algunas otras causas que han contribuido a esto, además de la mala calidad del algodón de la India y de sus impurezas. Así, por ejemplo, ahora es costumbre mezclar una abundante cantidad de desperdicios de algodón entre el algodón indio, lo cual, como es natural, aumenta todavía más las dificultades con que tropiezan los obreros para hilarlo. Como las fibras son muy cortas, los filamentos se rompen más

fácilmente al salir de la *mule* y al retorcer la hebra, lo que impide que la *mule* funcione con toda regularidad... Además, dada la gran atención que hay que dedicar a las hebras, cada tejedora sólo puede atender frecuentemente a un telar y son contadas las que pueden manejar dos... En muchos casos, el salario de los obreros ha sufrido una merma del 5, del 7 ½ y del 10% ... y en la mayoría de los casos el obrero tiene que entendérselas para sacar pleno rendimiento a la materia prima, obteniendo lo más que pueda del tipo normal de salario... Otra dificultad con la que tienen que luchar a veces los tejedores es la de obtener un buen tejido de una materia prima mala, siendo multados con reducciones de salario cuando el resultado no responde a los deseos" *(Rep. of Insp. of Fact., Oct., 1863*, pp. 41–43).

Los salarios eran míseros, aun en los casos en que el obrero trabajaba toda la jornada. Los obreros de la industria algodonera estaban siempre dispuestos a entrar a trabajar en todas

aquellas obras públicas –trabajos de drenaje, construcción de caminos, picar piedras, pavimentar calles– para las que eran requeridos si querían recibir el subsidio (que era, en realidad, un subsidio abonado a los fabricantes, (ver tomo I, p. 520 s.) de las autoridades locales. La burguesía en bloque montaba la guardia sobre los obreros. Si se ofrecía a un obrero el salario más mísero y no lo aceptaba, su nombre era borrado inmediatamente de las listas de subsidios por el correspondiente comité. Fue una era feliz para los fabricantes, puesto que los obreros tenían que morirse de hambre o resignarse a trabajar por el precio más rentable para el burgués, teniendo siempre detrás, como un mastín, el comité de subsidios. Al mismo tiempo, los fabricantes, confabulados con el gobierno, ponían todas las trabas imaginables a la emigración, por dos razones: para tener siempre a mano el capital que para ellos representaba la carne y la sangre de los obreros y para

asegurarse las cantidades que les expoliaban en concepto de alquiler por sus viviendas.

"Los comités de viviendas actuaban en este punto con gran severidad. Los obreros a quienes se ofrecía trabajo eran borrados de las listas para obligarlos a que lo aceptasen. Si se negaban a aceptarlo... lo hacían por la sencilla razón de que el salario era puramente nominal y el trabajo, en cambio, extraordinariamente duro" *(Rep.* of Insp. *of Fact., Oct., 1863*, p. 97).

Los obreros se apresuraban a aceptar cualquier trabajo que se les ofreciese en virtud del *Public Works* Act. "Los principios con arreglo a los cuales se organizaban los trabajos públicos variaban considerablemente según las diferentes ciudades. Pero incluso en aquellos lugares al aire libre no se consideraba en absoluto como trabajo de prueba *[labour test],* no se pagaba más que con la suma corriente del subsidio o muy poco más, con lo cual se reducía prácticamente a una prueba de trabajo" (p. 69). "*La Public Works Act* de 1863 tenía como finali-

dad poner remedio a estos abusos y colocar al obrero en condiciones de ganarse su jornal como asalariado independiente. Los fines perseguidos por esta ley eran tres *1)* facultar a las autoridades locales para tomar dinero a préstamo de los comisarios de empréstitos del tesoro (previo el consentimiento del presidente de la autoridad central del departamento de pobres del Estado) *; 2)* facilitar las mejoras en las ciudades de los distritos algodoneros; *3)* arbitrar trabajo y un salario remunerador *[remunerative wages*] a los obreros desocupados". Hasta fines de octubre de 1863 se habían concedido al amparo de esta ley préstamos por valor de 883,700 libras esterlinas (*1. c.,* p. 70). Las obras emprendidas consistieron principalmente en obras de canalización, construcción de caminos, pavimentado de calles, obras hidráulicas, etc.

El señor Henderson, presidente del comité de Blackburn, escribe al inspector fabril Redgrave, refiriéndose a esto:

“En toda la experiencia que he podido adquirir durante esta época de sufrimiento y de miseria, nada me ha chocado tanto ni me ha producido tanta alegría como la gozosa presteza con que los obreros desocupados de este distrito han aceptado el trabajo que les ha sido asignado por el consejo municipal de Blackburn con arreglo a la Ley de Obras Públicas. Es difícil imaginarse un contraste mayor que el que existe entre el hilandero que antes trabajaba en la fábrica como operario especializado y el jornalero que ahora trabaja en un canal de desagüe a 14 ó 18 pies bajo tierra.” (Y por esto ganaban de 4 a 12 chelines semanales, según la familia que tuviesen que mantener; con la última suma gigantesca tenían que alimentar, a veces, hasta ocho personas. Los señores burgueses salían beneficiados por doble concepto: en primer lugar, obtenían mediante unos intereses extraordinariamente bajos el dinero necesario para mejorar sus ciudades estropeadas por el humo y el abono; en segundo lugar, pa-

gaban a los obreros jornales muy inferiores a los tipos normales de salario.) "Acostumbrado a soportar una temperatura casi tropical y a trabajos en los que la destreza y la precisión de las manipulaciones era infinitamente más importante para él que la fuerza muscular, habituado a ganar el doble y a veces el triple de lo que ahora le pagan, la buena voluntad con que acepta estos trabajos supone una abnegación y un sentido de la responsabilidad que dicen mucho en su honor. En Blackburn se ha puesto a prueba a la gente en casi todos los trabajos imaginables al aire libre: cavando hasta una profundidad considerable un terreno barroso, empinado y duro, en obras de desecación, picando piedras, construyendo caminos, abriendo canales en las calles hasta de 14, 16 y a veces de 20 pies de profundidad. Los vemos con frecuencia trabajar para ello enterrados 10 y 12 pies entre la basura y el agua, expuestos siempre a un clima cuya fría humedad no es superada, suponiendo que sea igualada, en ningún

otro distrito de Inglaterra" (*1. c.,* pp. 91 y 92). "La actitud de los obreros ha sido casi impecable... la presteza con que se han mostrado dispuestos a aceptar estos trabajos al aire libre y a salir adelante con ellos" (*1. c.,* p. 69).

1864. Abril. "De vez en cuando oímos a los fabricantes, en ciertos distritos, quejarse de la falta de obreros, principalmente en ciertas ramas, por ejemplo, en la industria de tejidos..., pero estas quejas tienen su raíz tanto en los bajos salarios que los obreros pueden percibir por la mala clase de hilados que se emplea como en la misma escasez real de obreros reinante en esta rama especial de trabajo. El mes pasado se han producido entre los fabricantes y sus obreros numerosas desavenencias con motivo de los jornales. Deploro que las huelgas se hayan vuelto demasiado frecuentes... Los efectos de la *Public Works Act* son sentidos por los fabricantes como una especie de concurrencia a consecuencia de lo cual ha suspendido sus actividades el comité local de Bacup, pues si bien

distan todavía mucho de funcionar todas las fábricas de aquel distrito, se ha manifestado en él una cierta escasez de obreros" *(Rep. of Insp. of Fact., April 1864*, pp. 9 y 10). Y ciertamente, los fabricantes no podían perder ya mucho tiempo. Como consecuencia de la Ley de Obras Públicas, la demanda de mano de obra creció de tal modo que en las canteras de Bacup había ahora obreros fabriles que ganaban de 4 a 5 chelines diarios. De este modo, fueron abandonándose poco a poco las obras públicas, una especie de segunda edición de los *Ateliers nationaux* (11) de 1848, pero esta vez implantada en beneficio de la burguesía.

Experiencias *in corpore vili (12)*

"Aunque he indicado el salario muy reducido (de los que trabajan todo el tiempo), lo que realmente ganan los obreros en distintas fábricas, esto no significa, ni mucho menos, que todas las semanas ganen lo mismo. Los obreros

se hallan sometidos, en este aspecto, a grandes fluctuaciones por los constantes experimentos de los fabricantes con distintos tipos de proporciones de algodón y desperdicios dentro de la misma fábrica; las "mezclas", como las llaman, se cambian frecuentemente y los jornales de los obreros suben y bajan con arreglo a la distinta calidad de las mezclas de algodón. Ha habido casos en que han quedado reducidos al 10% del salario anterior, bajando en una o dos semanas hasta el 50 o el 60%," El inspector Redgrave, que es quien habla aquí, transcribe a continuación unas listas de salarios tomadas de la práctica, de la que nos limitamos a sacar unos cuantos ejemplos:

A, tejedor, con una familia compuesta por 6 personas, trabaja 4 días a la semana y gana 6 chelines y 8 ½ peniques; *B (twister)* [torcedor], trabaja 4 días y medio a la semana, gana 6 chelines; C, tejedor, 4 personas de familia, 5 días a la semana, 5 chelines y 1 penique; D *sluber* [canillero], 6 personas de familia, 4 días de

trabajo a la semana, 7 chelines con 10 peniques; E, tejedor, 7 personas de familia, trabaja 3 días, gana 5 chelines, etc. Redgrave continúa: "Las listas anteriores merecen ser estudiadas atentamente, pues demuestran que el trabajo, en ciertas familias, puede convertirse en una desgracia, pues no sólo reduce los ingresos, sino que los hace descender en tales proporciones, que son de todo punto insuficientes para cubrir más que una mínima parte de las necesidades más elementales, lo que obliga a conceder un subsidio adicional en aquellos casos en que el jornal percibido por la familia es inferior a la suma que se le abonaría en concepto de socorro si todos sus miembros carecieran de trabajo" *(Rep. of Insp. of Fact., Oct., 1863*, pp. 50–53).

"Desde el 5 de junio de 1863 no había ninguna semana en que el tiempo total de trabajo de los obreros excediese, por término medio, de dos días, 7 horas y algunos minutos" (*1. c.,* p. 121).

Desde que comenzó la crisis hasta el 25 de marzo de 1863 las administraciones de los fondos de socorro a los pobres, el comité central de subsidios y el comité de la Mansion–House de Londres gastaron cerca de tres millones de libras esterlinas.

"En un distrito donde se produce indudablemente el hilado más fino..., los hilanderos han visto indirectamente reducidos sus salarios en un 15 % a consecuencia de la sustitución en Sea Island del anterior algodón por algodón egipcio... En un extenso distrito, donde se emplean grandes cantidades de desechos de algodón para mezclarlos con algodón indio, los hilanderos han visto descender sus salarios en un 5%, perdiendo además de un 20 a un 30% a consecuencia del empleo de *surat* y desechos. Los tejedores que antes atendían cuatro telares sólo pueden atender ahora dos. En 1860 sacaban de cada telar 5 chelines con 7 peniques, en 1863 sólo sacan 3 chelines y 4 peniques... Las multas en dinero, que antes, con el algodón

americano, oscilaban entre 3 y 6 peniques [para el hilandero], alcanzan ahora sumas que fluctúan entre 1 chelín y 3 chelines y 6 peniques." En un distrito en que se emplea algodón de Egipto mezclado con algodón de las Indias orientales: "El salario medio de los hilanderos que trabajan con *mule* era en 1860 de 18 a 25 chelines; en la actualidad ha quedado reducido a 10–18 chelines. Y esto no se debe exclusivamente a la peor calidad del algodón, sino también a la menor velocidad de la *mule* para dar al hilado un torcido más fuerte, por lo que en épocas normales y con arreglo a la tarifa de salarios habría que pagar horas extras" (*1. c.,* pp. 43, 44, y 45–50). "Aunque el algodón de las Indias orientales se trabaja, alguna que otra vez, con ventaja para el fabricante, esto no es obstáculo (véase lista de salarios, p. 53) para que los obreros salgan perjudicados, en comparación con lo que ganaban en 1861. Si se consolida el empleo de *surat,* los obreros ganarán los mismos salarios de 1861; pero esto afectaría

seriamente a las ganancias del fabricante, caso de que no se compensase con el precio ya sea del algodón, ya de los géneros fabricados" (*1 c.,* p. 105).

Alquileres de viviendas. "Los alquileres de las viviendas obreras; *si los cottages* habitados por ellos pertenecen al fabricante, son descontados generalmente por éste del salario, aun cuando el obrero sólo trabaje poco tiempo. No obstante, estos edificios han bajado de valor y estas casitas son ahora un 25% más baratas que antes; un *cottage* que antes costaba 3 chelines y 6 peniques a la semana puede conseguirse ahora por 2 chelines y 4 peniques, y a veces por menos aún" (*1, c.,* p. 57).

Emigración. Los fabricantes se oponían, naturalmente, a la emigración de los obreros, de una parte porque "en espera de tiempos mejores; querían tener a mano para la industria algodonera la mano de obra necesaria para explotar sus fábricas en las condiciones más ventajosas." Y de otra parte, porque "muchos fa-

bricantes son dueños de las casas habitadas por sus obreros y algunos de ellos por lo menos especulan, indudablemente, con poder cobrar más adelante una parte de los alquileres que se les adeudan" (*1. c.,* p. 96).

El señor Bernall Osborne dice, en un discurso dirigido a sus lectores parlamentarios el 22 de octubre de 1864, que los obreros de Lancashire se han comportado como los antiguos filósofos (se refiere a los estoicos). ¿No será más bien como ovejas?[8]

Notas al pie capítulo VI

1 *The Factory Question and the Ten Hours Bill,* por R. H. Greg. Londres. 1837. página 115.

2 En la frase final de este informe se desliza un error. Donde dice 6 peniques de perdidas por desperdicios, debe decir 3 peniques. Esta pérdida representa, indudablemente, el 25 % tratándose de algodón de la India, pero sólo

el 12 ½ –15 % en el algodón norteamericano, que es del que se habla aquí; el cálculo anterior a base de un precio de 5 a 6 peniques está bien hecho. Claro que también en el algodón norteamericano importado en Europa durante los últimos años de la guerra civil aumentó así mismo considerablemente, con frecuencia, el porcentaje de desperdicios, en comparación con el anterior. *F. E.*

3 Ejemplos, entre otros autores, en Babbage. También aquí se emplea el recurso corriente –rebajar los salarios–, por donde esta constante depreciación conduce a resultados muy distintos de los que el señor Carey sueña a través de su cerebro armonicista.

4 Desde que se escribieron las anteriores líneas (1865). se ha acentuado considerablemente la competencia en el mercado mundial gracias al rápido desarrollo de la industria en todos los países civilizados, principalmente en los Estados Unidos y en Alemania. El hecho de que las modernas fuerzas productivas, con su rápi-

do y gigantesco desarrollo. rebasen cada vez más, día tras día, las leyes del cambio capitalista de mercancías dentro de las cuales debieran moverse, es un hecho que hoy va imponiéndose más y más incluso a la conciencia de los capitalistas. Así lo revelan, sobre todo, dos síntomas. El primero es esa nueva manía general de los aranceles aduaneros, que se distinguen del antiguo régimen arancelario especialmente por las circunstancias de que tiende precisamente a gravar más los artículos susceptibles de exportación. El segundo son los *cárteles* (trusts), formados por los fabricantes de grandes ramas de producción en su totalidad para regular la producción y, a través de ella, los precios y las ganancias. Es evidente que esta clase de experimentos sólo son viables en épocas de clima económico relativamente favorable. La primera tormenta que estalla da necesariamente al traste con ellos y pone de manifiesto que si la producción necesita ser regulada, no es, evidentemente, la clase capitalista la llamada a regularla. Por

el momento, estos *cárteles* no tienen más finalidad que velar porque los peces chicos sean devorados más rápidamente todavía que antes por los peces gordos. *(F. E.)*

5 Huelga decir que nosotros no *explicamos* la crisis algodonera de 1857, como hace el señor Baker, por la desproporción entre los precios de las materias primas y de los artículos fabricados. Esta desproporción no era de suyo más que un síntoma y la crisis de que se trata una crisis general. *(F. E.)*

6 En Inglaterra se distingue entre *Wollen manufacture,* que hila y teje lana cardada de fibra corta (centro principal, Leeds) y W*orsted manufacture, que* hila y teje estambre de fibra larga (centro principal, Bradford en Yorkshire). *(F. E.)*

7 Esta rápida difusión del hilado a máquina de lino en Irlanda asestó el golpe de muerte a la exportación del lienzo alemán tejido a mano (en Silesia, Lausitz y Westfalia). *(F. E.)*

8 Gran número de las citas de informes de los inspectores de fábricas que figuran en las páginas precedentes se encuentran en el tomo 1. pp. 398–410.

CAPITULO VII

NOTAS COMPLEMENTARIAS

Supongamos, según la premisa de que se parte en esta sección, que la masa de ganancia apropiada en cada rama especial de producción sea igual a la suma de la plusvalía creada por el capital total invertido en esta rama. En estas condiciones, el burgués no identificará la ganancia con la plusvalía, es decir, con el trabajo sobrante no retribuido. Por las siguientes razones:

1) En el proceso de la circulación se olvida del proceso de producción. La realización del valor de las mercancías–que lleva implícita la realización de su plusvalía–constituye para él la creación de esta plusvalía. (Una laguna dejada en blanco en el manuscrito indica que Marx se proponía desarrollar este punto más en detalle. *F. E.*)

2) Supuesto el mismo grado de explotación del trabajo, se ha puesto de manifiesto que, sí prescindimos de todas las modificaciones introducidas por el sistema de crédito, de todos los fraudes y estafas de unos capitalistas contra otros y de todas las ventajas nacidas de una situación favorable del mercado, la cuota de ganancia puede variar mucho según que las materias primas se adquieran más o menos baratas y con mayor o menor conocimiento pericial; según que la maquinaria empleada sea más o menos productiva, barata y eficaz; según que la organización de conjunto de las diversas fases del proceso de producción sea más o menos perfecta, se elimine el despilfarro de materias primas, exista un sistema de dirección y vigilancia simple y eficaz, etc. En una palabra, partiendo como de un factor dado de la plusvalía correspondiente a un determinado capital variable, dependerá mucho de la pericia individual del propio capitalista o de sus subordinados y dependientes el que esta misma plus-

valía se traduzca en una cuota de ganancia mayor o menor y el que, por tanto, rinda una masa mayor o menor de ganancia. Supongamos que la misma plusvalía de 1,000 libras esterlinas, producto de 1,000 libras esterlinas de salarios, corresponda en la empresa A a 9,000 libras esterlinas y en la empresa B a 11,000 libras esterlinas de capital constante. En el primer caso tendremos

$$\text{que } g' = \frac{1{,}000}{10{,}000} = 10\ \%.$$

En el segundo caso, en cambio,

$$g' = \frac{1{,}000}{12{,}000} = 8\ 1/3\ \%.$$

El capital total produce en A relativamente más ganancia que en B, pues en A la cuota de

ganancia es más elevada que en B, a pesar de que el capital variable que se desembolsa es en ambos casos = 1,000 y la plusvalía que de

él se extrae equivale también a 1,000 en ambos casos; es decir, a pesar de que la explotación de los obreros es la misma en uno y otro caso. Esta diferencia en cuanto a la conversión en ganancia de la misma masa de plusvalía, o sea, la diversidad de las cuotas de ganancia y, por tanto, de la ganancia misma, siendo la explotación M trabajo la misma, puede responder también a otras causas, pero puede provenir asimismo única y exclusivamente de la mayor o menor pericia en la dirección de una y otra empresa. Y esta circunstancia hace creer al capitalista –le lleva a esa convicción– que su ganancia no se debe a la explotación del trabajo, sino, en parte al menos, a otros factores independientes de ella, y principalmente a su actuación personal.

*

De lo que acabamos de exponer se desprende que es falso el criterio (de Rodbertus)

según el cual (a diferencia de lo que ocurre con la renta del suelo, donde la extensión de tierras, por ejemplo, sigue siendo la misma aunque la renta aumente) el cambio de magnitud del capital no influye para nada en las proporciones entre el capital y la ganancia, ni por tanto en la cuota de ganancia, ya que al aumentar la masa de ganancia, aumenta también la masa de capital a base de la cual se calcula y viceversa.

Esto sólo es cierto en dos casos. Primero, cuando, permaneciendo idénticas todas las demás circunstancias y principalmente la cuota de plusvalía, se opere un cambio de valor en la mercancía que opera como mercancía–dinero. (Y otro tanto acontece cuando se trata de un cambio puramente nominal de valor, del alza o la baja del signo de valor sin que cambien las demás circunstancias.) Supongamos que el capital total sea = 100 libras esterlinas y la ganancia = 20 libras, lo que da, por tanto, una cuota de ganancia del 207o. Si el valor del oro baja o sube en un 100%, nos encontraremos con que

en el primer caso el mismo capital que antes valía 100 libras valdrá ahora 200 y la ganancia tendrá un valor de 40 libras, es decir, se expresará en esta suma de dinero en vez de expresarse en 20 libras, como antes. En el segundo caso, el capital descenderá a un valor de 50 libras y la ganancia se expresará, por tanto, en un producto con un valor de 10 libras. Pero la proporción será la misma en ambos casos, pues 200 : 40 = 50 : 10 = 100 : 20 = 20%. En ninguno de estos casos se opera en realidad un cambio de magnitud en cuanto al valor del capital, sino simplemente en cuanto a la expresión en dinero del mismo valor y de la misma plusvalía. Por eso podría ocurrir que

$$\frac{p}{C}$$

o a la cuota de ganancia no fuese afectada tampoco.

El segundo caso a que nos referimos es aquel que se da cuando se opera un cambio real

de magnitud del valor, pero de tal modo que este cambio de magnitud no va acompañado por un cambio en cuanto a la proporción de *v* : *c*, es decir, cuando, partiendo de una cuenta constante de plusvalía, la proporción entre el capital invertido en fuerza de trabajo (considerando el capital variable como índice de la fuerza de trabajo puesta en acción) y el capital invertido en medios de producción sigue siendo la misma. En estas circunstancias, si partimos de *C* de *nC* o de

$$\frac{C}{n}$$

por ejemplo, de 1,000, de 2,000 o de 500, la ganancia, a base de un 20% de cuota de ganancia [1] será en el primer caso = 200, en el segundo caso = 400 y en tercer caso = 100; pero

$$\frac{200}{1{,}000} = \frac{400}{2{,}000} = \frac{100}{500} = 20\ \%.$$

la cuota de ganancia permanece aquí inalterable, porque la composición del capital no se altera ni resulta afectada por el cambio de magnitud de éste. Por consiguiente, el aumento o la disminución de la masa de ganancia sólo indica, en este caso, el aumento o la disminución de la magnitud del capital empleado.

Por tanto en el primer caso sólo se opera un cambio aparente de magnitud del capital empleado; en el segundo caso se opera un cambio real de magnitud, pero no un cambio en cuanto a la composición orgánica del capital, en cuanto a la proporción entre el capital variable y el capital constante. Pero, si se exceptúan estos dos casos, puede ocurrir una de dos cosas: que el cambio de magnitud del capital empleado sea *efecto* de un cambio precedente de valor respecto a una de sus partes integrantes y, por tanto (siempre y cuando que con el capital variable no cambie la plusvalía misma), de un cambio en cuanto a la magnitud relativa de sus partes integrantes; o bien que este cambio de

magnitud (como ocurre tratándose de trabajos realizados en gran escala, de la introducción de nueva maquinaria, etc.) sea la causa de un cambio en cuanto a la magnitud relativa de sus dos partes orgánicas integrantes. Por tanto, en todos estos casos, siempre y cuando que las demás circunstancias permanezcan invariables, el cambio de magnitud del capital empleado tiene que ir acompañado necesariamente por un cambio simultáneo en cuanto a la cuota de ganancia.

*

Por consiguiente, el aumento de la cuota de ganancia proviene siempre del hecho de que la plusvalía aumenta en valor relativo o absoluto en proporción a su costo de producción, es decir, en proporción al capital total invertido, o disminuye la diferencia existente entre la cuota de ganancia y la cuota de plusvalía.

La cuota de ganancia puede sufrir fluctuaciones independientes de los cambios en cuanto a las partes orgánicas integrantes del capital o de la magnitud absoluta de éste cuando el valor del capital invertido, cualquiera que sea la forma bajo la que se presente, como capital fijo o circulante, aumente o disminuya como consecuencia de un aumento o disminución del tiempo de trabajo necesario para su reproducción, independientes del capital ya existente. El valor de toda mercancía –y también, por tanto, el de las mercancías que forman el capital– se halla determinado, no por el tiempo de trabajo necesario que en ellas se encierra, sino Por el tiempo de trabajo so*cialmente* necesario para su reproducción. Esta reproducción puede efectuarse en circunstancias que la entorpezcan o la faciliten con respecto a las condiciones bajo las que se desarrolló la producción primitiva. Si bajo las nuevas circunstancias se necesita, en general, el doble tiempo o, por el contrario, sólo se necesita la mitad de tiempo para reproducir

el mismo capital material que antes, el nuevo capital, suponiendo que el valor del dinero no cambie, tendrá un valor de 200 libras esterlinas si antes valía 100, en el primer caso, y en el segundo caso quedará reducido a un valor de 50. Si este aumento de valor o esta depreciación afectase por igual a todas las partes del capital, la ganancia se expresaría también, a tono con esto, en el doble o en la mitad de la misma suma de dinero. Pero sí lleva implícito un cambio en cuanto a la composición orgánica del capital, es decir, sí entraña un aumento o una disminución en cuanto a la proporción entre el capital constante y el variable, la cuota de ganancia, siempre y cuando que las demás circunstancias no varíen, aumentará cuando aumente relativamente y disminuirá cuando disminuya relativamente el capital variable. Sí sólo aumenta o disminuye el valor del dinero (a consecuencia de un cambio de valor de éste) del capital invertido, aumentará también o disminuirá en la misma proporción la expresión en dinero de la

plusvalía. La cuota de ganancia, en este caso, permanecerá invariable.

Pie de página capítulo VII

1 Es decir, en la misma proporción de v a c y con la misma cuota de plusvalía, por ejemplo v : *c* = 2 : 3, *p'* = 50%, lo que da el 20% de cuota de ganancia. *(Nota de la Ed. alemana.)*

SECCION SEGUNDA

CONVERSION DE LA GANANCIA EN *GANANCIA MEDIA*

CAPITULO VIII

DISTINTA COMPOSICION DE LOS CAPITALES EN DIFERENTES RAMAS DE PRODUCCIO.N Y CONSIGUIENTE DIVERSIDAD DE LAS CUOTAS DE GANANCIA

En la sección precedente se demostró, entre otras cosas, cómo, permaneciendo idéntica la cuota de plusvalía, puede variar, aumentar o disminuir la cuota de ganancia. Pues bien, en este capitulo damos por supuesto que el grado de explotación del trabajo, y, por tanto,

la cuota de plusvalía y la duración de la jornada de trabajo en todas las ramas de producción entre las que se divide el trabajo social

en un país dado, tienen la misma magnitud, son iguales. Ya Adam Smith había demostrado detalladamente que muchas de las diferencias que se advierten en cuanto al grado de explotación del trabajo en las diversas esferas de producción, se nivelan por obra de distintas causas de compensación, unas reales y otras aceptadas por el prejuicio de las gentes, por lo cual no hay por qué tenerlas en cuenta cuando se investigan las condiciones generales, ya que se trata de diferencias puramente aparentes y que tienden a desaparecer. Otras diferencias, por ejemplo, las que afectan a la cuantía del salario, obedecen en gran parte a la diferencia ya mencionada al comienzo del

libro I, p. 10 entre el trabajo simple y el trabajo complejo y no afectan en lo más mínimo el grado de explotación del trabajo en las distintas esferas de producción, aunque hagan que la suerte de los obreros sea muy desigual en unas y en otras. Si el trabajo de un orfebre, por ejemplo, se paga más caro que el de un jornalero, el

trabajo sobrante del primero representa en la misma proporción una plusvalía mayor que la del segundo. Y aunque la igualación de los salarios y las jornadas de trabajo, y por tanto de la cuota de plusvalía, entre las distintas ramas de producción, e incluso entre distintas inversiones de capital dentro de la misma esfera de producción, tropiece con muchos obstáculos locales que la entorpecen, a pesar de ello se desarrolla más y más a medida que progresa la producción capitalista y que todas las relaciones económicas se someten a este régimen de producción. Y por muy importante que sea el estudio de estas fricciones para cualquier indagación especial sobre los salarios, tratándose de la investigación general de la producción capitalista debe prescindirse de ellas, considerándolas como factores fortuitos y accidentales. En un examen general de este tipo partimos siempre del supuesto de que las relaciones económicas reales corresponden a su concepto o, lo que es lo mismo, las condiciones

reales sólo se exponen en la medida en que traduzcan su propio tipo general.

La diferencia entre las cuotas de plusvalía en distintos países y, por tanto, la diferencia en cuanto al grado nacional de explotación del trabajo, es de todo punto indiferente respecto a la investigación que aquí nos ocupa. De lo que se trata, en esta sección, es de exponer, concretamente, de qué modo se establece una cuota general de ganancia dentro de un país. Es evidente, sin embargo, que al comparar las distintas cuotas nacionales de ganancia no hay más que poner en relación lo expuesto anteriormente con lo que se exponga aquí. Lo primero es examinar la diversidad existente en cuanto a las cuotas nacionales de plusvalía, después de lo cual deberá considerarse, a base de estas cuotas de plusvalía dadas, la diversidad de las cuotas nacionales de ganancia. Allí donde esta diversidad no resulte de la diversidad de las cuotas nacionales de plusvalía, tiene que obedecer necesariamente a circunstancias

en las que, como las que estamos investigando en este capítulo, la plusvalía se presuponga la misma en todas partes, se dé por supuesta como un factor constante.

En el capítulo anterior se puso de manifiesto que, dando por supuesta como constante la cuota de plusvalía, la cuota de ganancia que arroja un capital dado puede aumentar o disminuir por efecto de circunstancias que aumentan o disminuyen el valor de cualquiera de las partes del capital constante y que, por tanto, afectan en general a la proporción entre los elementos constantes y variables del capital. Y se observó también que las circunstancias que alargan o acortan el tiempo de rotación de un capital pueden afectar de modo semejante la cuota de plusvalía. Y como la masa de la ganancia es idéntica a la masa de plusvalía, a la plusvalía misma, veíamos asimismo que la *masa* de la ganancia –a diferencia de la *cuota* de ganancia– no resulta afectada por las fluctuaciones de valor a que nos acabamos de referir.

Estas fluctuaciones modifican solamente la cuota en que se expresa una plusvalía dada y, por tanto, una ganancia de magnitud dada, es decir, su magnitud relativa, su magnitud comparada con la magnitud del capital invertido. Siempre y cuando que, a consecuencia de aquellas fluctuaciones de valor, se vincule o quede libre una parte del capital, puede ocurrir que por esta vía indirecta resulte afectada, no sólo la cuota de ganancia, sino la ganancia misma. Sin embargo, esto sólo se refiere al capital ya invertido, no a las nuevas inversiones de capital; además, el aumento o la disminución de la ganancia depende siempre de que, a consecuencia de aquellas fluctuaciones de valor, pueda movilizarse con el mismo capital una cantidad mayor o menor de trabajo, es decir, de que pueda producirse con el mismo capital –sin que la cuota de plusvalía varíe– una masa mayor o menor de plusvalía. Lejos de contradecir a la ley general o de representar una excepción a ella, esta aparente excepción no era, en reali-

dad, más que un caso concreto de aplicación de la ley general.

En la sección anterior hemos visto que, siendo constante el grado de explotación del trabajo, al cambiar de valor las partes integrantes del capital constante, y también al cambiar el tiempo de rotación del capital, cambiaba la cuota de ganancia, de donde se sigue por sí mismo que las cuotas de ganancia de distintas ramas de producción coexistentes al mismo tiempo serán diferentes si, en igualdad de circunstancias, difiere el período de rotación de los capitales empleados o la proporción de valor entre las partes orgánicas integrantes de estos capitales en las distintas ramas de producción. Lo que más atrás examinábamos como cambios operados sucesivamente en el tiempo dentro del mismo capital, los examinamos aquí como diferencias que se manifiestan simultáneamente entre inversiones coexistentes de capital en distintas esferas de producción.

Para ello, tendremos que investigar: *1°* la diversidad en cuanto a la *composición orgánica* de los capitales; *2°* la diversidad en cuanto a su período de rotación.

En toda esta investigación se parte, naturalmente, del supuesto de que cuando hablamos de la composición orgánica o de la rotación del capital en una determinada rama de producción, nos referimos siempre a la proporción media normal del capital invertido en esta rama de producción, a la media del capital total invertido en la rama de producción de que se trata, y no a las diferencias fortuitas de los distintos capitales invertidos en esta esfera.

Como, además, se da por supuesto que la cuota de plusvalía y la jornada de trabajo son factores constantes, y como este supuesto implica asimismo un salario constante, tenemos que una cierta cantidad de capital variable expresa una cierta cantidad de fuerza de trabajo puesta en movimiento y, por tanto, una *determinada* cantidad de trabajo que se materializa.

Por consiguiente, si 100 libras esterlinas expresan el salario semanal de 100 obreros, es decir, representan en realidad, la fuerza de 100 obreros, *n* x 100 libras esterlinas representarán la de *n* x 100 obreros y

$$\frac{\text{100 libras esterlinas}}{n} \text{ la de } \frac{100}{n} \text{ obreros.}$$

El capital variable sirve, pues, aquí (como ocurre siempre, cuando se parte de un salario dado) de índice de la masa del trabajo puesto en acción por un determinado capital–dinero; las diferencias en cuanto a la magnitud del capital variable empleado sirven, por consiguiente, de índice de las diferencias en cuanto a la masa de la fuerza de trabajo aplicada. Sí 100 libras esterlinas representan 100 obreros semanales, y, por tanto, suponiendo que trabajan 60 horas a la semana, 600 horas de trabajo, 200 libras esterlinas representarán 12,000 horas de

trabajo y 50 libras 3,000 horas de trabajo solamente.

Entendemos por composición del capital, como expusimos ya en el tomo I, la proporción entre sus partes integrantes activa y pasiva, entre el capital variable y el capital constante. Entran en juego aquí dos factores, que, aun teniendo desigual importancia, pueden en ciertas circunstancias producir iguales efectos.

El primero de estos factores tiene una base técnica y debe considerarse, en una

determinada fase de desarrollo de la capacidad productiva, como un factor dado. Para producir en una jornada, por ejemplo, una determinada masa de producto y, por tanto –ya que esto va implícito en ello–, para poner en movimiento, para consumir productivamente una determinada masa de medios de producción, maquinaria, materias primas, etc., se necesita una determinada masa de fuerza de trabajo, representada por un determinado número de obreros. A una determinada cantidad de

medios de producción corresponde un determinado número de obreros y, por tanto, a una determinada cantidad de trabajo ya materializado en los medios de producción corresponde una determinada cantidad de trabajo vivo. Esta proporción varía mucho según las distintas esferas de producción, y a veces entre las distintas ramas de una misma industria, aunque puede darse también el caso de que, por azar, sea la misma o aproximadamente la misma en ramas industriales muy diferentes.

Este factor es la composición técnica del capital y constituye la verdadera base de su composición orgánica.

Pero cabe también que ese factor sea el mismo en distintas ramas industriales, cuando el capital variable sea simplemente el índice de la fuerza de trabajo y el capital constante simplemente el índice de la masa de medios de producción puesta en movimiento por ella. Así, por ejemplo, ciertos trabajos en cobre y hierro pueden presuponer la misma proporción entre

la fuerza de trabajo y la masa de medios de producción. Pero como el cobre es mas caro que el hierro, la proporción de valor entre el capital variable y el capital constante será distinta en ambos casos, cambiando también la composición de valor de ambos capitales en su conjunto. La diferencia entre la composición técnica y la composición de valor se revela en todas las ramas industriales por el hecho de que la proporción de valor entre ambos capitales puede variar aun permaneciendo constante la composición técnica y, por el contrario, puede permanecer invariable aunque la composición técnica varíe; lo segundo, naturalmente, sólo cuando los cambios en cuanto a la proporción de las masas de medios de producción y fuerza de trabajo empleadas sean compensados por una variación en sentido inverso de sus valores,

La composición de valor del capital, en cuanto se halla determinada por su composición técnica y es un reflejo de ésta, es lo que

nosotros llamamos la composición *orgánica* del capital.[1]

Respecto al capital variable partimos, pues, del supuesto de que es el índice de una determinada cantidad de fuerza de trabajo, de un determinado número de obreros o de determinadas masas de trabajo vivo puesto en acción. Hemos visto en la sección anterior que los cambios en cuanto a la magnitud de valor del capital variable pueden representar simplemente un precio mayor o menor de la misma masa de trabajo; pero esta posibilidad desaparece aquí, donde la cuota de plusvalía y la jornada de trabajo se consideran constantes y el salarlo para un determinado tiempo de trabajo como una magnitud dada. En cambio, una diferencia en cuanto a la magnitud del capital constante, aunque pueda ser también índice de un cambio respecto a la masa de los medios de producción puestos en movimiento por una determinada cantidad de fuerza de trabajo, puede provenir también de la diferencia de

valor de los medios de producción puestos en movimiento en una rama de producción con respecto al de los de otra. Ambos puntos de vista deben ser tomados, por tanto, en consideración.

Finalmente, debe tenerse en cuenta el siguiente aspecto esencial:

Supongamos que 100 libras esterlinas sean el salario semanal de 100 obreros y que estos obreros trabajen 60 horas a la semana. Supongamos asimismo que la cuota de plusvalía sea = 100 %. En este caso, los obreros trabajarán 30 horas de las 60 para sí y las 30 horas restantes rendirán trabajo gratis para el capitalista. En las 100 libras esterlinas de salario sólo se materializarán, en realidad, 30 horas de trabajo de los 100 obreros, o sean, 3,000 horas de trabajo en total; las 3,000 horas restantes de trabajo se materializarán en las 100 libras esterlinas de plusvalía o de ganancia embolsadas por el capitalista. Por consiguiente, aunque el

salario de 100 libras esterlinas no expresa el valor en que se materializa el trabajo semanal de los 100 obreros, indicará, sin embargo (puesto que conocemos la duración de la jornada de trabajo y la cuota de plusvalía), que este capital pone en movimiento a 100 obreros durante 6,000 horas de trabajo en total. El capital de 100 libras esterlinas indica esto, porque indica, en primer lugar, el número de obreros puestos en acción, ya que 1 libra esterlina = 1 obrero por semana y, por tanto, l00 libras esterlinas = 100 obreros; y en segundo lugar, porque cada uno de los obreros puestos en acción, a base de la cuota de plusvalía del 100%, de que arriba partimos, rinde exactamente el doble de trabajo del que se contiene en su salario, y, por tanto, 1 libra esterlina, su salario, expresión de media semana de trabajo, pone en movimiento una semana entera de trabajo, lo cual quiere decir que 100 libras esterlinas, aunque sólo encierran 50 semanas de trabajo, ponen en movimiento 100 semanas de trabajo. Existe, pues,

una diferencia esencial entre el capital variable, invertido en salarios, en cuanto que su valor, la suma de los salarios, represente una determinada cantidad de trabajo materializado, y en cuanto que su valor sea simplemente un índice de la masa de trabajo vivo que pone en acción. Esta masa es siempre mayor que el trabajo encerrado en ella y se expresa también, por tanto, en un valor superior al del capital variable; en un valor que se halla determinado, de una parte; por el número de los obreros puestos en acción por el capital variable y, de otra parte, por la cantidad de trabajo sobrante que estos obreros rinden.

De este punto de vista adoptado ante el capital variable se desprende lo siguiente:

Sí un capital invertido en la esfera de producción A representa por 700 de capital total solamente 100 de capital variable y 600 de capital constante, mientras que en la esfera de producción B se invierten 600 de capital variable y 100 de capital constante, el capital

de 700 invertido en la esfera A sólo pondrá en movimiento una fuerza de trabajo de 100, es decir, –según la hipótesis anterior–, sólo movilizará 100 semanas de trabajo o 6,000 horas de trabajo vivo, mientras que la misma suma de capital invertido en la esfera B pondrá en acción 600 semanas de trabajo y, por tanto, 36,000 horas de trabajo vivo. Por consiguiente, el capital invertido en A se apropiará solamente 50 semanas de trabajo o 3,000 horas

de trabajo sobrante, mientras que el capital de la misma magnitud invertido en B se apropiará 300 semanas de trabajo, o sean, 18,000 horas. El capital variable es el índice no sólo del trabajo contenido en él mismo, sino al tiempo, partiendo de una cuota de plusvalía dada, del trabajo remanente o sobrante que pone en acción después de rebasar esa medida. A base del mismo grado de explotación del trabajo, la ganancia seria, en el primer caso,

$$\frac{100}{} = 1/7 = 14\ 2/7\ \%,$$

$$\frac{700}{}$$

y en el segundo caso

$$\frac{600}{700} = 85\ 5/7\ \%,$$

lo que supone una cuota de ganancia seis veces mayor. En realidad la ganancia misma sería, en este caso, seis veces mayor: 600 en B contra 100 en A, puesto que el mismo capital pone en acción seis veces más trabajo vivo y, por tanto, siempre y cuando que el grado de explotación del trabajo sea el mismo, se obtiene seis veces más plusvalía y seis veces más ganancia.

Si en A se invirtiesen, en vez de 700, 7,000 libras esterlinas y en B, por el contrario, 700 libras solamente de capital, el capital A, siempre y cuando que la composición orgánica no variase, invertiría en capital variable 1,000 libras de las 7,000, es decir, 100 obreros semana-

les = 6,000 horas de trabajo vivo, de las cuales 30,000 representarían trabajo sobrante. Pero A seguiría poniendo en movimiento por cada 700 libras esterlinas solamente 1/6 de trabajo vivo y, por tanto, solamente 1/6 también de trabajo sobrante del de B,

lo cual quiere decir que produciría solamente 1/6 de ganancia de la

obtenida en esta otra esfera. Si nos fijamos en la cuota de ganancia vemos que

$$\frac{1{,}000}{7{,}000} = \frac{100}{700} = 14\ 2/7\ \%$$

contra

$$\frac{600}{700}$$ o sea, el 85 5/7 %

del capital B. Partiendo de sumas iguales de capital, la cuota de ganancia es aquí distinta, porque a igual cuota de plusvalía corresponden distintas masas de plusvalía y, por tan-

to, de ganancia obtenida, al variar las masas del trabajo vivo puesto en acción.

El mismo resultado se obtiene en realidad cuando los factores técnicos que intervienen en una esfera de producción son iguales a los que existen en otra, siendo en cambio mayor o menor el valor de los elementos del capital constante empleados. Supongamos que

ambas esferas empleen 100 libras esterlinas como capital variable y necesiten, por tanto, 100 obreros semanales para poner en movimiento la misma cantidad de maquinaria y de materias primas, pero que éstas sean más caras en B que en A. En este caso, a cada 100 libras de capital variable corresponderían, por ejemplo, 200 libras de capital constante en A y 400 en B. A base de una cuota de plusvalía del 100 %, la plusvalía producida equivaldría en ambos casos a 100 libras en ambos casos. Pero en A

$$\frac{100}{200c + 100v} = 1/3 = 33\ 1/3\ \%,$$

en cambio, en B

$$\frac{100}{400c + 100v} = 1/5 = 20\ \%.$$

En efecto, si tomamos en ambos casos una determinada parte alícuota del capital total, tenemos que en B de cada 100 libras esterlinas sólo 20 libras, o sea 1/5, son capital variable, mientras que en A de cada 100 libras esterlinas son capital variable 33 y 1/3, o sea, 1/3 B produce menos ganancia por cada 100 libras esterlinas, porque pone en movimiento menos trabajo vivo que A. Por consiguiente, la diferencia en cuanto a las cuotas de ganancia se traduce aquí en una diferencia de las masas de ganancia obtenidas por cada 100 del capital

invertido, por ser diferentes las masas de plusvalía.

La diferencia de este segundo ejemplo con respecto al anterior consiste simplemente en que la igualación entre A y B sólo exigiría en el segundo caso, un cambio de valor del capital constante, ya sea por parte de A o por parte de B, permaneciendo invariable la base técnica; por el contrarío, en el primer caso es distinta la base técnica en las dos esferas de producción, lo cual quiere decir que deberá transformarse para que pueda operarse la igualación.

La distinta composición orgánica de los capitales es independiente, por tanto, de su magnitud absoluta. Lo único que interesa saber es qué parte de cada 100 representa capital variable y qué parte representa capital constante.

Capitales de distinta magnitud, considerados en cuanto al porcentaje, o, lo que aquí equivale a lo mismo, capitales de igual magnitud, pueden rendir, por tanto, a base de la misma jornada de trabajo y del mismo grado de

explotación de éste, cantidades muy distintas de ganancia, por producir cantidades muy distintas de plusvalía, ya que según la distinta composición orgánica del capital en las

diversas esferas de producción, difiere su parte variable y, por tanto, la cantidad del trabajo vivo puesto en acción por él, y con él la cantidad del trabajo sobrante que se apropia, trabajo sobrante que constituye la sustancia de la plusvalía y, por consiguiente, de la ganancia. Fracciones iguales del capital total encierra en esferas distintas de producción fuentes desiguales de plusvalía, y la única fuente de plusvalía es el trabajo vivo. A base del mismo grado de explotación del trabajo, la masa del trabajo puesto en movimiento por un

capital = 100 y, por tanto, la masa del trabajo sobrante apropiada por él, depende siempre de la magnitud de su parte variable. Si un capital formado en cuanto al porcentaje por 90*c* + l0*v* produjese, con el mismo grado de explotación del trabajo, la misma cantidad de

plusvalía o de ganancia que otro capital formado por 10*c* + 90*v,* sería claro como la luz del sol que la plusvalía y, por tanto, el valor tenían necesariamente una fuente completamente distinta del

trabajo, con lo cual la economía política quedaría privada de toda base racional. Si seguimos calculando que 1 libra esterlina representa el salario semanal de un obrero por 60 horas de trabajo y que la cuota de plusvalía = 100%, es evidente que el producto total de valor que un obrero puede suministrar durante una semana = 2 libras esterlinas; 10 obreros no podrían, por tanto, suministrar más de 20 libras esterlinas; y, como de estas 20 libras 10 se limitan a

reponer el salario, es indudable que las 10 no pueden crear una plusvalía de más de 10 libras esterlinas, mientras que los 90, cuyo producto total = 180 libras esterlinas y cuyo salario = 90 libras esterlinas crean una plusvalía de 90 libras. La cuota de ganancia sería, pues, del

10% en el otro. Para que las cosas ocurriesen de otro modo, el valor y la plusvalía tendrían que ser otra cosa que trabajo materializado. Por tanto, como los capitales invertidos en distintas esferas de producción, considerados en cuanto al porcentaje –o sea, capitales iguales–, se dividen de un modo desigual en capital constante y variable, lo que quiere decir que ponen en movimiento distintas cantidades de trabajo vivo creando por tanto cantidades distintas de plusvalía, y, por consiguiente, de ganancia, varía en ellos la cuota de ganancia, ya que ésta consiste precisamente en el tanto por ciento que representa la plusvalía referida al capital total.

Pero si los capitales invertidos en distintas esferas de producción, considerados en cuanto al porcentaje, es decir, capitales de igual magnitud invertidos en distintas esferas de producción, producen ganancias distintas por efecto de su distinta composición orgánica esto quiere decir que las ganancias de capitales desiguales invertidos en distintas esferas de pro-

ducción no pueden hallarse en proporción con sus magnitudes respectivas y que por tanto, las ganancias obtenidas en distintas esferas de producción no son proporcionales a las magnitudes de los capitales respectivamente invertidos en ellas. Pues este aumento de la ganancia en proporción a la magnitud del capital invertido presupondría la igualdad de las ganancias en cuanto al porcentaje, es decir, que capitales iguales invertidos en distintas esferas de producción se rigen por cuotas iguales de ganancia a pesar de su diversa composición orgánica. Sólo dentro de la misma esfera de producción, es decir, allí donde rige la misma composición orgánica del capital, o entre esferas de producción distintas pero de composición orgánica del capital idéntica, se hallan las masas de ganancia en razón directa a la masa de los capitales empleados. El hecho de que las ganancias de capitales desiguales guarden proporción con sus magnitudes no quiere decir sino que capitales iguales arrojan ganancias iguales o que la cuota

de ganancia es la misma para todos los capitales, cualesquiera que su magnitud y su composición orgánica sean.

Lo expuesto se efectúa bajo el supuesto de que las mercancías se venden por sus valores. El valor de una mercancía es igual al valor del capital constante contenido en ella más el valor del capital variable, en ella reproducido, más el incremento de este capital variable, o sea, la plusvalía producida. A base de una cuota igual de plusvalía, su masa depende, evidentemente de la masa del capital variable. El valor del producto del capital de 100 es, en un caso 90*c* + l0*v* + l0*p* = 110; en el otro caso, l0*c* + 90*v*+ 90*p* = 190. Si las mercancías se venden por sus valores, el primer producto se venderá por 110, de los cuales 10 representan plusvalía o trabajo no retribuido; el segundo producto por 190, 90 de los cuales serán plusvalía o trabajo no pagado.

Esto es importante sobre todo cuando se trata de comparar entre sí las cuotas

nacionales de ganancia. Supongamos que la cuota de plusvalía obtenida en un país europeo o sea del 100%, es decir, que el obrero trabaje la mitad de la jornada para sí, y la otra mitad para su patrono y que en un país asiático sea del 25%, es decir, que el obrero allí trabaje 4/5 de la jornada para sí y 1/5 para su patrono. Pero en el país europeo el capital nacional presenta, por ejemplo, una composición orgánica de 84*c* + l6*v*, mientras que en el país asiático, donde se emplea relativamente poca maquinaria, etc., y donde, en un período de tiempo determinado, una cantidad dada de fuerza de trabajo consume relativamente poca materia prima, la composición orgánica es, supongamos, de l6*c* + 84*v*. Tendremos, pues, el siguiente resultado comparativo.

En el país europeo, valor del producto = 84*c* + l6*v* + l6p = 116; cuota de ganancia = 16/100 = 16%.

En el país asiático, valor del producto = l6*c* + 84*v* + 21*p* = 121; cuota de ganancia = 21 / 100 = 21%.

Por consiguiente, la cuota de ganancia obtenida en el país asiático es más del 25% mayor que la obtenida en el país europeo, a pesar de que la cuota de plusvalía es allí cuatro veces menor que aquí. Los Carey, los Bastiat y *tutti quanti* llegarán a una conclusión exactamente contraría.

Digamos de pasada que distintas cuotas nacionales de ganancia responden casi siempre a distintas cuotas nacionales de plusvalía; pero en este capitulo se trata de comparar cuotas desiguales de ganancia nacidas de la misma cuota de plusvalía.

Aparte de la distinta composición orgánica de los capitales, es decir, aparte de la distintas masas de trabajo y, por tanto, en igualdad de circunstancias, de trabajo sobrante, puesto en movimiento por capitales de la misma magnitud en distintas esferas de produc-

ción, hay otra fuente de desigualdad de las cuotas de ganancia: la diferencia de duración del ciclo de rotación del capital en las distintas esferas de producción. Ya hemos visto en el capítulo IV que, siendo las mismas la composición orgánica. de los capitales y las demás circunstancias, las cuotas de ganancia se hallan en razón inversa a la longitud del período de rotación, así como también que el mismo capital variable, cuando efectúa su rotación en períodos de tiempo distintos, produce masas distintas– de plusvalía anual. La diferencia de los períodos de rotación, es, por tanto, otra de las razones que explican por qué capitales de igual magnitud invertidos en distintas esferas de producción no producen ganancias iguales en los mismos períodos de tiempo y por qué las cuotas de ganancia, en consecuencia, difieren en estas distintas esferas de producción.

En cambio, la proporción entre el capital fijo y el capital circulante dentro de la composición orgánica del capital no afecta en lo más

mínimo, de por sí, a la cuota de ganancia. Sólo puede afectarla en uno de estos dos casos: o cuando esta distinta composición coincide con una distinta proporción entre el capital constante y el capital variable, en que, por tanto, la diversidad en Cuanto a la cuota de ganancia se debe a esta diferencia y no a la diferencia entre el capital fijo y el capital circulante; o cuando la distinta proporción entre los elementos fijos y circulantes determina una diferencia con respecto al tiempo de rotación durante el cual se realiza una cierta ganancia. La distinta proporción en que los capitales se dividen en capital fijo y capital circulante influye siempre, indudablemente, en su período de rotación y se traduce en una cierta diferencia con respecto a éste, pero sin que esto quiera decir que el período de rotación durante el cual realizan su ganancia los mismos capitales sea distinto. Sí A, por ejemplo, tiene que convertir constantemente una parte del producto en materias primas, etc., mientras que B emplea durante mayor

tiempo las mismas máquinas, etc., con menos materias primas, esto no quiere decir que no tengan ambos comprometida, mientras producen, una parte de su capital, uno en materias primas, es decir, en capital circulante, otro en máquinas, etc., es decir, en capital fijo. A convierte constantemente una parte de su capital de la forma–mercancías en la forma–dinero, haciéndola revertir de nuevo a la forma de materias primas mientras que B emplea durante largo tiempo como instrumento de trabajo, sin necesidad de esa transformación, una parte de su capital. Si ambos emplean la misma cantidad de trabajo, venderán al cabo del año masas de productos de distinto valor, pero ambas masas de productos encerrarán la misma cantidad de plusvalía y sus cuotas de ganancia, calculadas a base del capital total invertido, serán las mismas, aunque difiera su composición en lo tocante al capital fijo y circulante, y su período de rotación sea también distinto. Ambos capitales realizan en tiempos desiguales ganancias igua-

les, a pesar de tener distintos períodos de rotación.[2] La diferencia en cuanto al período de rotación sólo tiene importancia de por sí en cuanto afecta a la masa de ganancia que el mismo capital puede apropiarse y realizar en un tiempo determinado. Por consiguiente, si una composición desigual en cuanto al capital circulante y al capital fijo no implica necesariamente una desigualdad en lo tocante al período de rotación, que condiciona a su vez la desigualdad en cuanto a la cuota de ganancia, es evidente que, allí donde esta desigualdad existe, no proviene de la desigual composición respecto al capital circulante y al capital fijo, de por sí, sino más bien del hecho de que aquí esta desigualdad sólo indica la existencia de períodos desiguales de rotación, la cual repercute en la cuota de ganancia.

La distinta composición del capital constante, en cuanto al capital circulante y el capital fijo, en las distintas ramas industriales no tiene, por tanto, de por sí, ninguna significa-

ción en lo que se refiere a la cuota de ganancia, pues lo decisivo es la proporción entre el capital variable y el capital constante, y el valor del capital constante y también, por tanto, su magnitud relativa en comparación con el capital variable, es absolutamente independiente del carácter fijo o circulante de los elementos que lo integran. Pero es evidente –y este hecho es el que lleva a falsas conclusiones– que allí donde se halla muy desarrollado el capital fijo este desarrollo no hace sino expresar el hecho de que la producción se explota en gran escala y de que, por tanto, el capital constante predomina considerablemente sobre el capital variable o de que la fuerza viva de trabajo empleada es pequeña en proporción a la masa de los medios de producción puestos en movimiento por ella.

Hemos puesto, pues, de manifiesto que en distintas ramas industriales, con arreglo a la distinta composición orgánica de los capitales, y también, dentro de los límites señalados, con arreglo a sus distintos períodos de rotación,

rigen cuotas desiguales de ganancia y que, por tanto, aun a base de la misma cuota de plusvalía, sólo tratándose de capitales de composición orgánica igual –presuponiendo la igualdad de los períodos de rotación– rige (en cuanto a la tendencia general) la ley de que las ganancias se comportan entre sí como las magnitudes de los capitales respectivos y de que, por consiguiente, capitales iguales arrojan, en períodos de tiempo iguales, ganancias iguales. Lo que dejamos expuesto rige sobre la base que ha venido sirviendo hasta aquí, en general, de base de toda nuestra investigación, a saber: que las mercancías se vendan por sus valores. Por otra parte, no cabe la menor duda de que en la realidad, sí prescindimos de diferencias accidentales, fortuitas y que se compensan entre sí, la diferencia en cuanto a las cuotas medias de ganancia no existiría ni podría existir en las distintas ramas industriales sin que ello representase la anulación de todo el sistema de la producción capitalista. Parece, pues, que la te-

oría del valor es aquí incompatible con el movimiento real, con los fenómenos reales y efectivos de la producción y que debe, por tanto, renunciarse a comprender estos fenómenos.

De la sección primera de este libro se desprende que los precios de costo son los mismos para los productos de distintas esferas de producción en las cuales se invierten partes iguales de capital, por mucho que, puedan diferir la composición orgánica de estos capitales. En el precio de costo desaparece para el capitalista la distinción entre el capital constante y el capital variable. El costo de una mercancía en cuya producción invierte 100 libras esterlinas es el mismo para él sí invierte en ella 90*c* + 10*v* que si invierte l0*c* + 90*v*. Son, tanto en uno como en otro caso, 100 libras esterlinas, ni más ni menos. Los precios de costo son los mismos para inversiones iguales de capital en distintas esferas, por mucho que puedan diferir los valores y las plusvalías producidos. Y esta desigualdad de los precios de costo constituye la

base sobre que descansa la concurrencia de las inversiones de capital, a través de la cual se forma la ganancia media.

Notas al pie capítulo VIII

1 Lo anterior aparece ya brevemente desarrollado en la sección del libro I, pp. 557 s. al comienzo del capítulo XXIII. Como este pasaje no figura en las dos primeras ediciones, hemos creído tanto más obligado reproducirlo aquí. *F. E.*

2 Como se desprende del cap. IV, lo que antecede sólo es exacto para el caso de que los capitales A y B presenten una composición orgánica distinta y sus partes variables porcentuales guarden entre sí la misma relación que sus tiempos de rotación, o bien la relación inversa al número de rotaciones. Supongamos

que el capital A esté formado porcentualmente por 20c fijo + 70c circulante, es decir, por 90c + l0v = 100. A base de una cuota de plusvalía del 100%, los l0p en cada rotación, cuota de ganancia por rotación = 10%. Supongamos que el capital B sea, en cambio = 60c fijo + 20 c circulante, es decir, 80c + 20v = 100. Los 20v arrojarán en una rotación, con la misma cuota de plusvalía que arriba, 20p, cuota de ganancia por rotación = 20%, o sea, el doble que en A. Pero si el capital A describe dos rotaciones al año y el capital B solamente una, tendremos que aquél dará también 2 X 10 = 20p al año, con lo cual la cuota de ganancia anual será la misma que en B, el 20%. *(F. E.)*

CAPITULO IX

FORMACION DE UNA CUOTA GENERAL DE GANANCIA (CUOTA DE GANANCIA MEDIA) Y TRANSFORMACION DEL VALOR DE LAS MERCANCIAS EN PRECIOS DE PRODUCCION

La composición orgánica del capital depende en cualquier momento dado de dos factores: en primer lugar, de la proporción técnica entre la fuerza de trabajo empleada y la masa de los medios de producción invertidos; en segundo lugar, del precio de estos medios de producción. Debemos considerarla, como hemos visto, en cuanto al porcentaje. La composición orgánica de un capital formado por 4/5 de capital constante y 1/5 de capital variable la expresamos mediante la fórmula 80*c* + 20*v*. Para establecer la comparación damos por supuesta, asimismo, una cuota invariable de plusvalía, cualquiera que ella sea, por ejemplo,

la del l00%. Un capital de 80*c* + 20*v* arroja, por tanto, una plusvalía de 20 *p*, lo que representa respecto al capital en su conjunto una cuota de ganancia del 20%. La magnitud del valor real de su producto dependerá de la magnitud de la parte fija del capital constante y de la cantidad que entre y que no entre en el producto en concepto de desgaste. Pero como esta circunstancia es de todo punto indiferente en cuanto a la cuota de ganancia y también, por tanto, para la presente investigación, se da por supuesto para simplificar más el problema que el capital constante entra siempre por entero en el producto anual de estos capitales. Y se establece asimismo la hipótesis de que los capitales invertidos en distintas esferas de producción realizan anualmente una cantidad mayor de plusvalía a medida que aumenta la magnitud de su parte variable: se prescinde, pues, por el momento, de la diferencia que puede representar para estos efectos la diversidad de los períodos de

rotación. De este punto trataremos más adelante.

Tomemos cinco esferas de producción distintas, asignando una composición orgánica distinta a cada uno de los capitales invertidos en ellas, por ejemplo, del modo siguiente:

Capitales	*Cuota de plusvalía*	*Plusva*
I. 80*c* + 20*v*	100 %	20
II. 70*c* + 30*v*	100 %	30
III. 60*c* + 40*v*	100 %	40
IV. 85*c* + 15*v*	100 %	15
V. 95*c* + 5*v*	100 %	5

Tenemos aquí cuotas muy distintas de ganancia correspondientes a diver-

sas esferas de producción, con arreglo a la distinta composición orgánica de los capitales.

La suma total de los capitales invertidos en las cinco esferas es = 500; la suma total de la plusvalía producida por ellos =110; el valor total de las mercancías producidas por ellos = 620. Sí consideramos los 500 como un solo capital del que las ramas I–V no son más que otras tantas partes distintas (al modo como en una fábrica textil, por ejemplo, las distintas secciones, el departamento de cardado, el de preparación de hilados, el de hilado y el de tejido, presentan distinta proporción entre el capital variable y el constante, siendo la proporción media, resultante de todas ellas, la que interesa en cuanto a la fábrica en su conjunto), tendremos, en primer lugar, que la composición media del capital de 500 = 390*c* + 110*v*, o, reduciéndola a tantos por ciento, 78*c* + 22*v*. Considerando cada uno de los capitales de 100 simplemente como 1/5 del capital total, presentará una composición media de 78*c* + 22*v*, y a cada

100 corresponderán también, como plusvalía media, 22; por tanto, la cuota media de ganancia será = 22% y, finalmente, el precio de cada quinta parte del producto total producido por los 500 = 122. Esto quiere decir que el producto de cada quinta parte del capital total invertido tendría que venderse por 122.

Sin embargo, para no llegar a conclusiones completamente falsas, es necesario no calcular todos los precios de costo =100.

Con una composición de 80*c* + 20*v* y una cuota de plusvalía I00%, el valor total de las mercancías producida por el capital I = 100 sería = 80*c* + 20*v* + 20*p* = 120, siempre y cuando que todo el capital constante se incorporase al producto anual. Ahora bien, esto puede ocurrir, sí acaso, en ciertas ramas de producción, pero es muy difícil que pueda suceder en aquellas ramas en que la proporción de *c* : *v* = 4 : 1. Así, pues, tratándose de los valores de las mercancías producidas por cada 100 de los distintos capitales, habrá que tener en cuenta que va-

riarán con arreglo a la distinta composición de *c,* a las distintas proporciones en que *c* se halle formado por capital fijo y circulante, y que los elementos fijos de distintos capitales se desgastan, a su vez, más rápida o más lentamente y, por tanto, añaden al producto en períodos iguales cantidades desiguales de valor. Pero esto es indiferente, en lo que se refiere a la cuota de ganancia. Lo mismo si los 80*c* añaden al producto anual 50 que sí añaden 5, es decir, lo mismo sí el producto anual = 80*c* + 20*v* + 20*p* = 120, que si = 50*c* + 20*v* + 20*p* = 90, que si = 5*c* + 20*v* + 20*p* = 45, tenemos que el remanente del valor del producto sobre su precio de costo es en todos estos casos = 20 y que en todos estos casos, al determinar la cuota de ganancia, estos 20 se calculan a base de un capital de 100; la cuota de ganancia del capital I es, pues, en todos los casos = 20%.

Para poner esto todavía más en claro, en el cuadro siguiente, en el que figuran los mismos cinco capitales, hacemos que se incorporen

al valor del producto distintas partes del capital constante:

Capitales	*Cuota de plusvalía*	*Plusvalía*	*Cuota de ganancia*
I 80*c*+20*v*	100%	20	20%
II 70*c*+30*v*	100%	30	30%
III 60*c*+40*v*	100%	40	40%
IV8 5*c*+15*v*	100%	15	15%
V 95*c*+ 5*v*	100%	5	5%
390*c*+110*v*	——	110	——
78*c*+ 22*v*	——	22	22%

Si nos fijamos de nuevo en los capitales I–V considerándolos como un solo capital total, vemos que también en este caso la composición orgánica de las sumas de los cinco capitales = 500 = 390*c* + 110*v*, es decir, que la composición media = 78*c* + 22*v* sigue siendo la misma; y asimismo la plusvalía media = 22% [del capital total]. Dividiendo por igual esta plusvalía entre I–V, se obtendrían los siguientes precios de las mercancías:

Capitales	*Plusvalía*	Valor de las mercancías	*Precio de costo*
I 80*c*+20*v*	20	90	70
II 70*c*+30*v*	30	111	81
III 60*c*+40*v*	40	131	91

IV 85*c*+15*v*	15	70	55
V 95*c*+ 5*v*	5	20	15

Resumiendo, vemos que las mercancías se venden en 2 + 7 +17 = 26 por encima y en 8 + 18 = 26 por debajo del valor, por lo cual las divergencias del precio se neutralizan mutuamente a los respectivos precios de costo de las mercancías mediante el recargo de la ganancia media del 22% sobre el capital invertido; en la misma proporción en que una parte de las mercancías se vende por encima de su valor, otra parte de las mercancías se vende por debajo de su valor. Y esta venta a tales precios es lo único que permite que la cuota de ganancia sea uniforme en I–V, es decir, el 22%, independientemente de la distinta

composición orgánica de estos capitales.

Los precios obtenidos sacando la media de las distintas cuotas de ganancia en las diver-

sas esferas de producción y sumando esta media a los precios de costo de las diversas esferas de producción son los *precios de producción.* Tienen como premisa la existencia de una cuota general de ganancia, la cual presupone, a su vez, que las cuotas de ganancia de cada esfera especial de producción considerada de por sí se hayan reducido ya a otras tantas cuotas medias. Estas cuotas especiales de ganancia son en cada esfera de producción =

$$\frac{p}{C},$$

debiendo desarrollarse, como se hizo en la sección primera de este libro, a base del valor de la mercancía. Sin este desarrollo, la cuota general de ganancia (y también, por tanto, el precio de producción de la mercancía) sería una idea absurda y carente de sentido. El precio de producción de la mercancía equivale, por tanto, a su precio de costo más la ganancia que porcentualmente le corresponde con arreglo a la

cuota de ganancia general o, lo que es lo mismo, equivale a su precio de costo más la ganancia media.

A consecuencia de la distinta composición orgánica de los capitales invertidos en distintas ramas de producción; a consecuencia, por tanto, del hecho de que, según el distinto porcentaje que representa el capital variable dentro de un capital total de una cuantía dada, ponen en movimiento cantidades muy distintas, capitales de igual magnitud ponen en movimiento cantidades muy distintas de trabajo, ocurre también que esos capitales se apropien cantidades muy distintas de trabajo sobrante o produzcan masas muy diversas de plusvalía. De aquí que las cuotas de ganancia que rigen originariamente en distintas ramas de producción sean muy distintas. Estas distintas cuotas de ganancia son compensadas entre sí por medio de la concurrencia para formar una cuota general de ganancia, que representa la media de todas aquellas cuotas de ganancia distinta. La

ganancia que, con arreglo a esta cuota general, corresponde a un capital de determinada magnitud, cualquiera que sea su composición orgánica, recibe el nombre de ganancia media. El precio de una mercancía equivalente a su precio de costo más la parte de la ganancia media anual que, en proporción a sus condiciones de rotación, corresponde al capital invertido en su producción (y no simplemente al consumido en ella) es su precio de producción. Tomemos, por ejemplo, un capital de 500 y supongamos que 100 representen capital fijo con un 10% de desgaste durante un período de rotación del capital circulante de 400. Supongamos que la ganancia media correspondiente al tiempo que dura este período de rotación sea el 10%. En este caso, el precio de costo del producto creado durante esta rotación será: 10*c* por desgaste mas 400 (*c* + *v*) de capital circulante = 410, y su precio de producción: 410 de precio de costo más (10% de ganancia sobre 500) 50 = 460.

Por tanto, aunque los capitalistas de las diversas esferas de producción, al vender sus mercancías, retiren los valores–capitales consumidos en la producción de estas mercancías, no incluyen la plusvalía ni, por tanto, la ganancia producidas en su propia esfera al producirse estas mercancías, sino solamente aquella plusvalía y, por tanto, aquella ganancia correspondiente a la plusvalía o a la ganancia total del capital total de la sociedad, sumadas todas las esferas de producción, en un período de tiempo dado y divididas por igual entre las distintas partes alícuotas del capital global. Cada capital invertido, cualquiera que sea su composición orgánica, deduce por cada 100, en cada año o en cada período de tiempo que se tome como base, la ganancia que dentro de este período de tiempo corresponde a 100 como parte alícuota del capital total. Para lo que atañe al reparto de la ganancia, los distintos capitalistas se consideran como simples accionistas de una sociedad anónima en que los dividen-

dos se distribuyen porcentualmente y en que, por tanto, los diversos capitalistas sólo se distinguen entre sí por la magnitud del capital invertido por cada uno de ellos en la empresa colectiva, por su participación proporcional en la empresa conjunta, por el número de sus acciones. Por consiguiente, mientras que la parte de este precio de las mercancías que repone las partes del valor del capital consumidas en su producción y con la que, por tanto, es necesario volver a adquirir estos valores–capitales consumidos; mientras que esta parte, o sea, el precio de costo, se atiene íntegramente a la inversión realizada dentro de las respectivas esferas de producción, la otra parte integrante del precio de las mercancías, o sea, la ganancia que se añade a este precio de costo, no se rige por la masa de ganancia que este capital concreto produce en un período de tiempo dado en esta esfera concreta de producción, sino por la masa de ganancia que corresponde por término medio a cada capital invertido, considerado como

parte alícuota del capital total empleado en la producción conjunta, durante un período de tiempo dado.[1]

Cuando, por tanto, un capitalista vende su mercancía por su precio de producción, retira dinero en proporción a la magnitud de valor del capital consumido por él en la producción y obtiene una ganancia proporcional a su capital invertido, considerado como simple parte alícuota del capital total de la sociedad. Sus precios de costo son específicos. El recargo de la ganancia añadida a este precio de costo es independiente de su esfera especial de producción, pues constituye simplemente la media porcentual del capital invertido.

Supongamos que las cinco distintas inversiones de capital I–V del ejemplo anterior pertenezcan a una sola persona. La cantidad de cada una de estas inversiones I–V que se consumiría de capital variable y constante por cada 100 de capital invertido constituiría un factor dado y esta parte de valor de las mercancías I–

V constituiría, evidentemente, una parte de su precio, puesto que, por lo menos, este precio es necesario para reponer la parte del capital invertida y consumida. Estos precios de costo variarían, por tanto, para cada tipo de mercancías de I–V y serían, como tales, fijados de un modo distinto por el poseedor. Pero en lo tocante a las distintas masas de plusvalía o de ganancia producidas, el capitalista podría calcularlas perfectamente como ganancia de su capital total invertido, de tal modo que a cada 100 de capital correspondería una determinada parte alícuota. Por consiguiente, los precios de costo de las mercancías producidas en los distintos apartados I–V serían distintos, pero en cambio la parte del precio de venta correspondiente a la ganancia añadida por cada 100 de capital sería la misma en todas estas mercancías. El precio total de las mercancías I–V equivaldría, por consiguiente, a Su valor total, es decir, a la suma de los precios de costo I–V más la suma de la plusvalía o la ganancia producida

en I–V; sería, por tanto, en realidad la expresión en dinero de la cantidad total de trabajo, pretérito y nuevo, contenido en las mercancías I–V. Y otro tanto ocurre en la misma sociedad; sí nos fijamos en la totalidad de las ramas de producción, la suma de los precios de producción de las mercancías producidas equivale a la suma de sus valores.

Esta tesis parece hallarse en contradicción con el hecho de que en la producción capitalista los elementos del capital productivo se compran por regla general en el mercado, por lo cual sus precios encierran una ganancia ya realizada y, por tanto, el precio de producción de una rama industrial en unión de la ganancia contenida en él; el hecho de que, por tanto, la ganancia de una rama industrial forme parte del precio de costo de otra. Pero si ponemos de un lado la suma de los precios de costo de las mercancías de todo el país y colocamos de otro lado la suma de sus ganancias o plusvalías, es indudable que la cuenta tiene que salir bien.

Tomemos por ejemplo una mercancía A; es posible que su precio de costo incluya las ganancias de B, C, D, del mismo modo que B, C, D, etc., pueden, a su vez, contener las ganancias de A en sus precios de costo. Por lo consiguiente, sí hacemos la cuenta veremos que la ganancia de A falta en su propio precio de costo, del mismo modo que en sus precios de costos respectivos faltan las ganancias de B, C, D, etc. Nadie incluye su propia ganancia al calcular su precio de costo. Por consiguiente, si existen, por ejemplo, *n* esferas de producción y en cada una de ellas se obtiene una ganancia igual a *g,* el precio de costo de todas ellas Juntas será = *pc – ng.* Si nos fijamos en la cuenta total vemos que, en la medida en que las ganancias de una esfera de producción entran en el precio de costo de otras, estas ganancias figuran ya en el cálculo del precio total del producto final terminado, sin que puedan aparecer por segunda vez en la columna de las ganancias. Si aparecen en esta columna es, pura y simplemente, por-

que la mercancía era ya de por sí un producto final y su precio de producción no entra, por tanto, en el precio de costo de otra mercancía.

Si en el precio de costo de una mercancía entra una suma = *g* correspondiente a las ganancias de los productores de los medios de producción y a este precio de costo se añade otra ganancia igual g_1 tendremos que la ganancia total G = $g + g_1$. El precio de costo total de la mercancía, prescindiendo de todas las partes del precio destinadas a cubrir la ganancia, será en este caso su propio precio de costo menos G. Sí llamamos a este precio de costo *pc*, tendremos, evidentemente, que $pc + G = pc + g + g_1$. Al estudiar la plusvalía en el libro I, cap. VII, 2, p. 167 ss, hemos visto que el producto de todo capital puede considerarse como si una parte de él se limitase a reponer el capital, mientras que la otra parte representa solamente plusvalía. Al aplicar este cálculo al producto total de la sociedad se producen rectificaciones, ya que, fijándonos en la sociedad en su conjunto, la

ganancia que se contiene por ejemplo, en el precio del lino no puede figurar dos veces, una vez como parte del precio del lienzo y otra vez como parte de la ganancia del productor de la materia prima.

Entre la ganancia y la plusvalía no existe diferencia alguna en el sentido de que la plusvalía de A, por ejemplo, entra a formar parte del capital constante de B. En cuanto el valor de las mercancías es de todo punto indiferente el que el trabajo que en ellas se contiene consista en trabajo pagado o en trabajo no retribuido. Esto indica simplemente que B paga la plusvalía de A. En el cálculo total, la plusvalía de A no puede figurar por dos conceptos.

Pero la indiferencia consiste en lo siguiente: aparte de que el precio del producto del capital B, por ejemplo, difiere de su valor porque la plusvalía realizada en B puede ser mayor o menor que la ganancia añadida en el precio de los productos de B, esta circunstancia rige también para las mercancías que forman el

capital constante de B e indirectamente, como medios de subsistencia de los obreros, su capital variable también. Por lo que se refiere a la parte constante, ésta es también precio de costo más plusvalía y, por tanto, ahora precio de costo más ganancia, y esta ganancia puede, a su vez, ser mayor o menor que la plusvalía cuyo lugar ocupa. En lo tocante al capital variable, es indudable que el salario diario medio es siempre igual al producto de valor del número de horas que el obrero necesita trabajar para producir los medios de subsistencia indispensables; pero este número de horas se halla falseado, a su vez, por la divergencia de los precios de producción de los artículos de primera necesidad con respecto a sus valores. No obstante. estas diferencias se compensan siempre entre sí, puesto que si en unas mercancías figura demasiada plusvalía, en otras figura muy poca, por lo cual se equilibran también entre sí las divergencias respecto al valor que se contienen en los precios de producción de las mercancías.

En toda la producción capitalista ocurre lo mismo: la ley general sólo se impone como una tendencia predominante de un modo muy complicado y aproximativo, como una media jamás susceptible de ser fijada entre perpetuas fluctuaciones.

Como la cuota general de ganancia se forma sacando la media de las distintas cuotas de ganancia por cada 100 del capital invertido dentro de un determinado período de tiempo, en un año, por ejemplo, desaparecen también las diferencias determinadas por los distintos períodos de rotación con respecto a los diversos capitales. Pero estas diferencias entran de un modo determinante en las distintas cuotas de ganancia de las diversas esferas de producción que contribuyen a formar, como la media de todas ellas, la cuota general de ganancia.

En el ejemplo anterior que pusimos para ilustrar la formación de la cuota general de ganancia se cifra en 100 cada capital dentro de cada esfera de producción, y se hace así para

poner en claro la diferencia porcentual de las cuotas de ganancia y también, por tanto, la diferencia en cuanto a los valores de las mercancías producidas por capitales de igual magnitud. Pero de suyo se comprende que las masas reales de la plusvalía creadas en cada rama especial de producción dependen de la magnitud de los capitales invertidos, puesto que la composición del capital es un factor dado en cada una de estas ramas concretas de producción. Sin embargo, la *cuota* especial de ganancia de una determinada rama de producción no resulta afectada por el hecho de que se emplee un capital de 100, de *p* x 100 o de *xp* x 100. La cuota de ganancia seguirá siendo del l0% aunque la ganancia total represente 10 : 100 ó 1,000 : 10,000.

Pero como las cuotas de ganancia difieren en las distintas esferas de producción, ya que en éstas se producen masas muy distintas de plusvalía y, por tanto, de ganancia según las distintas proporciones entre el capital variable y el capital total, es evidente que la ganancia

media correspondiente a cada 100 del capital social y, por consiguiente, la cuota media o cuota general de ganancia será muy distinta según las respectivas magnitudes de los capitales invertidos en las distintas esferas de producción. Tomemos cuatro capitales, A, B, C y D. Asignemos a los cuatro a una cuota de plusvalía del 100%. Supongamos que el capital variable correspondiente a cada 100 del capital total sea: en A = 25, en B = 40, en C =15, en D = 10. Según esto, a cada 100 de capital total corresponderá una plusvalía o ganancia de 25 en A, de 40 en B, de 15 en C y de 10 en D: en total, de 90, lo que representa, suponiendo que los cuatro capitales sean iguales, una cuota media de ganancia de 90 / 4 = 22 ½ %

En cambio, si las magnitudes del capital total fuesen distintas, por ejemplo: A = 200, B = 300, C = 1,000 y D = 4,000, las ganancias producidas serían de 50, 120, 150 y 400, respectivamente. En total, para un capital de 5,500 una

ganancia de 720, o sea, una cuota de ganancia media de 13 1/11%.

Las masas del valor total producido varían según las distintas de los capitales totales

invertidos respectivamente en A, B, C y D. Por eso, la formación de la cuota general de

ganancia no ;implica solamente una diferencia en cuanto a las *cuotas* de ganancia de las distintas esferas de producción cuya simple media se tratase de sacar, sino que se trata de saber cuál es el peso relativo con que estas distintas cuotas de ganancia entran en la formación de la media. Y esto depende de la magnitud relativa del capital invertido en cada esfera de producción o de la parte alícuota del capital total de la sociedad que representa el capital invertido en cada esfera especial de producción. Existe y tiene necesariamente que existir, como es lógico, una diferencia muy grande según que una parte mayor o menor de capital total arroje una cuota de ganancia más alta o

más baja. Y esto depende, a su vez, de la cantidad de capital que se invierta en aquellas esferas en que el capital variable representa una proporción relativamente grande o pequeña con respecto al capital total. Ocurre con esto exactamente lo mismo que con el tipo de interés impuesto por el prestamista que presta distintos capitales a distintas cuotas de interés, por ejemplo al 4, al 5, al 6, al 7%, etc. El tipo medio dependerá en absoluto de la cantidad de su capital que preste a cada uno de los distintos tipos de interés.

La cuota general de ganancia se halla determinada, pues, por dos factores:

1) por la composición orgánica de los capitales en las distintas esferas de producción, es decir, por las distintas cuotas de ganancia de las distintas esferas;

2) Por la distribución de la totalidad del capital social entre estas distintas esferas, es decir, por la magnitud relativa del capital invertido en cada esfera particular de produc-

ción, y consiguientemente, a base de una cuota especial de ganancia; es decir, por la parte relativa de la masa de todo el capital social, absorbida por cada esfera de producción particular.

En los libros I y II nos ocupamos solamente de los *valores* de las mercancías. Ahora se ha desglosado como una parte de este valor, de un lado, el *precio de costo* y de otro lado se ha desarrollado como una forma transfigurada del valor el *precio de producción* de la mercancía.

Supongamos que la composición del capital social medio sea la de 80*c* + 20*v* y que la cuota de la plusvalía anual *p'* = 100%; en este caso, la ganancia media anual correspondiente a un capital de 100 sería = 20 y la cuota general anual de ganancia = 20%. Cualquiera que fuese el precio de costo *pc* de las mercancías producidas anualmente por un capital de 100, su precio de producción sería = *pc* + 20. En las esferas de producción en que la composición del capital = (80 – *x*) *c* + (20 + *x*) *v*, la plusvalía realmente producida o la ganancia anual producida de-

ntro de esta esfera sería = 20 + *x*, es decir, mayor de 20, y el valor de las mercancías producido = *pc* + 20 + x, es decir, mayor de *pc* + 20 o mayor que su precio de producción. En las esferas en que la composición del capital es de (80 + *x*)*c* + (20 – *x*)*v*, la plusvalía o la ganancia anualmente producida sería = 20 – *x*, es decir, menor de 20 y, por tanto, el valor de las mercancías *pc* + 20 – *x*, menor que el precio de producción, el cual = *pc* + 20. Prescindiendo de posibles diferencias en cuanto al tiempo de rotación, el precio de producción de las mercancías sólo sería igual a su valor en las esferas en que la composición del capital fuese por casualidad = 80*c* + 20*v*.

El desarrollo específico de la capacidad social productiva del trabajo presenta un grado distinto, más alto o más bajo, en cada esfera especial de producción a medida que la cantidad de medios de producción puestos en movimiento por una determinada cantidad de trabajo y, por tanto, partiendo de una jornada

de trabajo dada, por un determinado número de obreros, es grande y, por consiguiente, la cantidad de trabajo necesaria para mover una determinada masa de medios de producción, pequeña. Por eso llamamos capitales de composición *alta* a aquellos que porcentualmente encierran más capital constante y, por tanto, menos capital variable que el capital social medio. Y, por el contrario, capitales de composición *baja* a aquellos en que el capital constante ocupa un lugar relativamente más reducido y el capital variable un lugar más amplío que en el capital social medio. Finalmente, damos el nombre de capitales de composición media a los que coinciden en cuanto a su composición orgánica con la del capital medio de la sociedad. Si el capital social medio se halla formado porcentualmente, supongamos, por 80*c* + 20*v*, un capital de 90*c* + l0*v* se hallará por *encima* y otro de 70*c* + 30*v* por *debajo* de la media social. En términos generales, partiendo de la composición del capital social medio = m_c+n_v donde m

y n representan factores constantes y *m*+*n* = 100, $(m+x)_c + (n-x)_v$ representa la composición alta y $(m-x)_c + (n+x)_v$ la composición baja de un solo capital o de un grupo de capitales. Cómo funcionan estos capitales después de establecerse la cuota de ganancia media y partiendo de la premisa de una rotación al año, lo indica el siguiente cuadro, en el que I representa la composición media, siendo por tanto la cuota de ganancia media = al 20 %

I. 80*c* + 20*v* + 20*p.*	Cuota de ganancia =
	Precio del producto = 1
II. 90*c* + 10*v* + 10*p*.	Cuota de ganancia =
	Precio del producto = 1
III. 70*c* + 30*v* + 30*p.*	Cuota de ganancia =
	Precio del producto = 1

Por consiguiente, el valor de las mercancías producidas por el capital II será menor que su precio de producción y, en cambio, el precio de producción de las mercancías produ-

cidas por el capital III menor que su valor; solamente en las mercancías producidas por el capital I, es decir, por aquel cuya composición orgánica coincide casualmente con la composición media, coinciden el valor y el precio de producción. Por lo demás cuando estos nombres se aplican a determinados casos debe tenerse en cuenta, naturalmente, hasta qué punto puede ser, no la diferencia en cuanto a la composición técnica, sino el simple cambio de valor de los elementos del capital constante, lo que haga que la proporción entre *c y v* difiera de la media general.

Es cierto que el punto de vista ahora establecido entraña cierta modificación en cuanto a la determinación del precio de costo de las mercancías. En un principio, entendíamos que el precio de costo de una mercancía equivalía al *valor* de las mercancías consumidas en su producción. Pero el precio de producción de una mercancía es, para el comprador de la misma, su precio de costo, y puede, por tanto, entrar

como precio de costo en la formación del precio de otra mercancía. Como el precio de producción puede diferir del valor de la mercancía, puede también ocurrir que el precio de costo de una mercancía en que vaya incluido el precio de producción de otra mercancía sea superior o inferior a la parte de su valor total formada por el valor de los medios de producción empleados para producirla. Es necesario no perder de vista, a propósito de esta significación modificada del precio de costo, que cuando en una esfera especial de producción el precio de costo ¿e la mercancía se equipara al valor de los medios de producción empleados para producirla, cabe siempre la posibilidad de un error. No es necesario, para los fines de nuestra presente investigación, seguir ahondando en este punto. No obstante, permanece en pie la tesis de que el precio de costo de las mercancías es siempre menor que su valor, pues por mucho que el precio de costo de una mercancía pueda diferir del valor de los medios de producción consu-

midos en ella, este error que se comete es indiferente para el capitalista. El precio de costo de la mercancía es un precio dado, un supuesto independiente de su producción, de la producción del capitalista, mientras que el resultado de su producción es una mercancía que encierra plusvalía, es decir, un sobrante de valor sobre su precio de costo. De otro modo, la tesis de que el precio de costo es menor que el valor de la mercancía se convierte ahora prácticamente en la tesis de que el precio de costo es menor que el precio de producción. Respecto al capital de la sociedad, donde el precio de producción es igual al valor, esta tesis es idéntica a la anterior, según la cual, el precio de costo es menor que el valor. Aunque esta tesis tiene un sentido diferente para las distintas esferas de producción, le sirve siempre de base el hecho de que, en lo que se refiere al capital. total de la sociedad, el precio de costo de las mercancías producidas por él es menor que el valor o que el precio de producción, que aquí, en cuanto a

la masa total de las mercancías producidas, coincide c9n ese valor. El precio de costo de una mercancía se refiere solamente a la cantidad del trabajo retribuido que en ella se contiene, mientras que el valor se refiere a la cantidad total de trabajo contenido en ella, tanto al retribuido como al no pagado; el precio de producción, por su parte, se refiere a la suma del trabajo retribuido más una determinada cantidad de trabajo no pagado, independiente de la esfera especial de producción de que se trata.

La fórmula según la cual el precio de producción de una mercancía = *pc* + *g*, igual al precio de costo más la ganancia, aparece ahora precisada en el sentido de que *g* = *pc* x *g'* (llamando *g'* la cuota general de ganancia) y, por tanto, el precio de producción = *pc* + *pc* x *g'*. Sí *pc* = 300 y *g'* = 15%, el precio de producción

pc + *pc* x *g'* será = 300 + 300

El precio de producción de las mercancías en cada rama especial de producción puede sufrir cambios de magnitud:

1º Sí permanece constante el valor de las mercancías (de tal modo que su producción siga absorbiendo la misma cantidad de trabajo muerto y vivo),mientras se opera un cambio en la cuota general de ganancia, independiente de la rama especial de producción de que se trate;

2º Sí Permanece constante la cuota general de ganancia, mientras se opera un cambio de valor, ya sea dentro de la misma rama especial de producción, a consecuencia de cambios técnicos, ya sea a consecuencia de un cambio de valor de las mercancías que entran como elementos integrantes en su capital constante;

3º Finalmente, por los efectos conjugados de las dos circunstancias anteriores.

A pesar de los grandes cambios que constantemente –como se verá más adelante– se producen en cuanto a las cuotas reales de ganancia de las distintas esferas de producción, la modificación efectiva de la cuota general de ganancia, siempre y cuando que no se deba a acontecimientos económicos extraordinarios, es siempre el resultado muy tardío de una serie de fluctuaciones que se extiende a lo largo de extensos períodos de tiempo, es decir, de fluctuaciones que necesitan mucho tiempo hasta consolidarse y compensarse traduciéndose en un cambio de la cuota general de ganancia. Por eso, en todos los períodos cortos (prescindiendo en absoluto de las oscilaciones de los precios del mercado) la modificación de los precios de producción debe explicarse siempre *prima facie* como consecuencia de un cambio real de valor de las mercancías, es decir, de un cambio en cuanto a la suma total del tiempo de trabajo necesario para su producción. Un simple cambio en cuanto a la expresión en dinero de los

mismos valores es indiferente, por supuesto, desde este punto de vista.[2]

Por otra parte, es evidente que, sí nos fijamos en el capital total de la sociedad, la suma de valor de las mercancías producidas por él (o, expresándola en dinero, su precio) es igual al valor del capital constante, más el valor del capital variable, más la plusvalía. Dando por supuesto como constante el grado de explotación de¡ trabajo, la cuota de ganancia sólo puede cambiar: aquí, sí permanece idéntica la masa de la plusvalía, en uno de estos casos: cuando cambie el valor del capital constante o el valor del capital variable, o cuando cambien

$$p$$

los dos al mismo tiempo, cambiando con ello C y, por tanto, $\frac{}{C}$, es

decir, la cuota general de ganancia. Por consiguiente, un cambio en cuanto a la cuota general de ganancia, presupone, en todo caso,

un cambio de valor de las mercancías que entran como elementos integrantes en el capital constante, en el capital variable, o en ambos a la vez.

Puede darse también el caso de que la cuota general de ganancia cambie, permaneciendo idéntico el valor de las mercancías, cuando cambie el grado de explotación del trabajo.

Finalmente, permaneciendo invariable el grado de explotación del trabajo, la cuota general de ganancia puede cambiar cuando cambie relativamente con respecto al capital constante la suma del trabajo empleado, por efecto de ciertos cambios técnicos operados en el proceso de trabajo. Pero estos cambios técnicos tienen que acusarse siempre, necesariamente, en un cambio de valor de las mercancías cuya producción requerirá ahora una cantidad mayor o menor de trabajo en comparación con la de antes, yendo acompañados, consiguientemente, por ese cambio de valor.

Hemos visto en la primera sección que la plusvalía y la ganancia eran idénticas, consideradas en cuanto a la misa. No obstante, la cuota de ganancia se distingue de antemano de la cuota de plusvalía, lo que por el momento sólo aparece como una forma distinta de cálculo; pero esto oscurece y mistifica al mismo tiempo, desde el primer instante, el verdadero origen de la plusvalía, puesto que la cuota de ganancia puede aumentar o disminuir permaneciendo invariable la cuota de la plusvalía, y viceversa, y puesto que es la cuota de ganancia la única que prácticamente interesa al capitalista. Sin embargo, una diferencia de magnitud existía solamente entre la cuota de plusvalía y la cuota de ganancia. no entre la plusvalía y la ganancia mismas. Como en la cuota de ganancia la plusvalía se calcula sobre el capital total al que se refiere como a su medida, la plusvalía parece como derivada del capital total, como si emanase por igual de todas las partes que lo integran, por donde se esfuma en el concepto

de la ganancia la diferencia orgánica entre el capital constante y el capital variable; es decir, que, en realidad, bajo esta su forma transfigurada de ganancia, la plusvalía niega su origen, pierde su carácter, el cual aparece aquí irreconocible. Mas, hasta el presente, la diferencia entre la ganancia y la plusvalía se refería simplemente a un cambio cualitativo, a un cambio de forma, mientras que la verdadera diferencia de magnitud, en esta primera fase de la transformación, sólo existe entre la cuota de ganancia y la cuota de plusvalía, no entre la ganancia y la plusvalía mismas.

Otra cosa acontece tan pronto como se establece una cuota general de ganancia y, a través de ella, una ganancia media, correspondiente a la magnitud dada del capital empleado en las distintas esferas de producción.

Actualmente, es obra del azar el que la plusvalía y, por tanto, la ganancia obtenida realmente en una esfera concreta de producción coincidan con la ganancia que se contiene en el

precio de venta de la mercancía. Por regla general, la ganancia y la plusvalía, no solamente sus cuotas correspondientes, son magnitudes realmente distintas. Partiendo de un grado dado de explotación del trabajo, la masa de la plusvalía obtenida en una rama especial de producción es ahora más importante para obtener la ganancia media total del capital de la sociedad, es decir, para la clase capitalista en su conjunto, que directamente para el capitalista dentro de cada rama especial de producción. Para éste solamente es importante[3] siempre y cuando que la cantidad de plusvalía producida en su rama contribuya a determinar la regulación de la ganancia media. Pero éste es un proceso que se desarrolla a espaldas de él, que él no ve, que no comprende y que en realidad no le interesa. La verdadera diferencia de magnitud entre la ganancia y la plusvalía –y no sólo entre la cuota de ganancia y la cuota de plusvalía– en las distintas ramas de producción oculta enteramente la verdadera naturaleza y el

origen de la ganancia no sólo para el capitalista, interesado en engañarse desde este punto de vista, sino también para el obrero. Con la transformación de los valores en precios de producción, perdemos de vista lo que constituye la base de la determinación del valor. Finalmente, si en la simple transformación de la plusvalía en ganancia la parte del valor de la mercancía que forma la ganancia se enfrenta a la otra parte del valor como el precio de costo de la mercancía, de tal modo que ya por este solo hecho se esfuma ante el capitalista el concepto del valor, pues no ve ante sí el trabajo total que cuesta la producción de la mercancía, sino solamente la parte de ese trabajo total que ha pagado en forma de medios de producción vivos o muertos, por lo cual la ganancia aparece ante él como algo exterior al valor inmanente de la mercancía, esta noción se ve ahora plenamente confirmada, fortalecida, cristalizada, ya que en realidad la ganancia añadida al precio de costo, cuando se enfoca una esfera determinada de

producción, no se determina por los límites de la formación de valor que dentro de ella misma se opera, sino completamente al margen de ella.

El hecho de que esta trabazón interna se descubre por vez primera aquí, de que, como se verá por lo que sigue y en el libro IV, los economistas anteriores, o bien prescindiesen violentamente de las diferencias entre la plusvalía y la ganancia, la cuota de plusvalía y la cuota de ganancia, para poder retener como base la determinación del valor, o bien renunciasen con esta determinación del valor a toda base de razonamiento científico, para atenerse a aquellas diferencias manifiestas en la superficie de los fenómenos; esta confusión de los teóricos revela mejor que nada cómo el capitalista práctico prisionero de la lucha de la competencia e imposibilitado para ahondar en modo alguno de debajo de la superficie de sus fenómenos, tiene que sentirse completamente incapaz para captar a través de la apariencia la ver-

dadera esencia interior y la estructura interna de este proceso.

Todas las leyes sobre el alza y la baja de la cuota de ganancia expuestas en la sección primera tienen, en realidad, la doble significación siguiente:

1) De una parte, trátase de las leyes de la cuota general de ganancia. Dado el gran número de causas distintas que, según lo que dejamos expuesto, hacen subir o bajar la cuota de ganancia, podría creerse que la cuota general de ganancia tiene que cambiar necesariamente día tras día. Pero el movimiento operado en una esfera de producción se encarga de neutralizar el de las otras y las influencias se entrecruzan y compensan entre sí. Más adelante investigaremos cuál es, en última instancia, la tendencia de estas fluctuaciones, pero son, desde luego, lentas; la rapidez, la variedad de aspecto y la distinta duración de las fluctuaciones en las distintas esferas de producción hacen que se compensen parcialmente en su sucesión

a lo largo del tiempo, de tal modo que la baja de los precios vaya seguida por un alza de precio y viceversa, que su radio de acción sea puramente local, es decir, que quede circunscrito a esferas especiales de producción, y finalmente, que las distintas fluctuaciones locales se neutralicen entre sí mutuamente. Sí operan dentro de cada rama especial de producción cambios, desviaciones de la cuota general de ganancia que, de una parte, se compensan dentro de un determinado período de tiempo, razón por la cual no repercuten sobre la cuota general y que, de otra parte, no repercuten sobre ella porque se ven neutralizadas por otras oscilaciones locales simultáneas. Como la cuota general de ganancia se halla determinada no sólo por la cuota de ganancia media vigente en cada esfera de producción, sino también por la distribución del capital total entre las distintas esferas especiales, y como esta distribución varía constantemente, esto constituye una causa más constante de los cambios que, a su vez, dado el

carácter ininterrumpido y universal de este movimiento, se paraliza también a sí misma, en gran parte.

2) Dentro de cada esfera de producción queda un margen para un periodo más o menos largo durante el cual oscila la cuota de ganancia de esta esfera antes de que estas fluctuaciones, después de alza o la baja, se consoliden lo suficiente para ganar tiempo e influir, en la cuota general de ganancia, adquiriendo así una importancia más que local. Por eso dentro de estos límites en el espacio y en el tiempo rigen también aquí las leyes sobre la cuota de ganancia expuesta en la sección primera de este libro.

El punto de vista teórico –con motivo de la primera transformación de la plusvalía en ganancia– de que todas las partes de capital arrojen por igual ganancia[4] expresa un hecho práctico. Cual quiera que sea la composición orgánica del capital industrial, ya se halle formado por una cuarta parte de trabajo muerto y tres cuarta partes del trabajo vivo o, a la inver-

sa, por una cuarta parte de trabajo vivo y tres de trabajo muerto, y ya absorba como ocurrirá en el primer caso tres veces más trabajo sobrante o produzca tres veces más plusvalía que en el segundo –a base del mismo grado de explotación del trabajo y prescindiendo de diferencias individuales, que por lo demás desaparecen, puesto que en ambos casos tenemos ante nosotros simplemente la composición media de la esfera de producción en su conjunto–, el capital arroja siempre la misma cantidad de ganancia. El capitalista individual (o la totalidad de los capitalistas en cada esfera especial de producción), cuya mirada no alcanza muy lejos, cree con razón que su ganancia no procede exclusivamente del trabajo empleado por él o en su rama de producción. Y esto es absolutamente cierto, en lo que a su ganancia media se refiere. Hasta qué punto esta ganancia se deba a la explotación del trabajo en su conjunto por el capital total, es decir, por todos sus colegas capitalistas, esta trabazón, constituye para él un mis-

terio completo, tanto más cuanto que ni los teóricos burgueses, los economistas políticos, han sabido descubrirlo hasta ahora. El ahorro de trabajo –no sólo del trabajo necesario para producir un determinado producto, sino también en cuanto al número de obreros ocupados– y empleo de trabajo muerto (capital constante) en mayor escala se considera como una operación muy acertada económicamente, que no parece atentar de antemano en modo alguno contra la cuota general de ganancia y la ganancia media. ¿Cómo va a ser el trabajo vivo la fuente exclusiva de la ganancia si la reducción de la cantidad de trabajo necesaria para la producción no sólo no parece menoscabar la ganancia, sino que, en ciertas circunstancias, aparece incluso como fuente directa de aumento de la ganancia, al menos para el capitalista individual?

Si en una esfera dada de producción aumenta o disminuye la parte del precio de costo que representa el valor del capital cons-

tante, esta parte proviene de la circulación y entra desde el primer momento, acrecentada o disminuida, en el proceso de producción de la mercancía. Por otra parte, si el número de obreros empleado produce en el mismo período de tiempo más o menos que antes, si, por tanto, permaneciendo invariable el número de obreros, cambia la cantidad de trabajo necesaria para la producción de una determinada masa de mercancías, puede ocurrir que la parte del precio de costo que representa el valor del capital variable no sufra alteración, es decir, que entre con la misma magnitud que antes en el precio de costo del producto total. No obstante, cada una de las mercancías cuya suma forma el producto absorberá una cantidad mayor o menor de trabajo (pagado y también, por tanto, no retribuido). y asimismo, por consiguiente, una cantidad mayor o menor de lo que cuesta este trabajo, es decir, una cantidad mayor o menor de salario. El salario total pagado por el capitalista sigue siendo el mismo, pero sí lo calcula-

mos en relación con cada unidad de la mercancía vemos que es distinto. Es, pues, como sí se operase un cambio en cuanto a esta

parte del precio de costo de la mercancía. Pues bien, si el precio de costo de cada mercancía aumenta o disminuye por efecto de estos cambios de valor, ya sea el de ella misma o el de los elementos que la forman (o del precio de costo de la suma de las mercancías producidas por un capital de magnitud dada) y la ganancia media es, por ejemplo, del 10%, seguirá siendo del 10%, aunque en relación con la mercancía aislada, este % represente una magnitud muy distinta según las variaciones consecutivas en el cambio de valor que presuponemos en el precio de costo de cada mercancía.[5]

Con respecto al capital variable –y esto es lo más importante, puesto que aquí reside la

fuente de la plusvalía y porque todo lo que encubre su relación con un enriquecimiento del capitalista contribuye a mistificar todo el sistema– el problema se embrolla o aparece

ante el capitalista del modo siguiente: supongamos que un capital variable de 100 libras esterlinas represente, por ejemplo, el salario semanal de 100 obreros. Sí estos 100 obreros, a base de una jornada de trabajo dada, crean un producto semanal de 200 unidades de mercancía = 200 *M,* tendremos –prescindiendo de la parte del precio de costo que añade el capital constante– que, puesto que

$$100 \text{ libras esterlinas} = 200 M, \quad 1 M = \frac{100 \text{ li}}{\text{chelines}}$$

Suponiendo ahora que se opere un cambio en la capacidad de producción del trabajo, que ésta se duplique, por ejemplo–, que el mismo número de obreros produzca en el mismo tiempo dos veces 200 *M* en vez de 200 solamente como antes, tendremos que, en este caso (y siempre calculando que el precio de

costo se halla formado exclusivamente por el salario), como ahora

$$100 \text{ libras esterlinas} = 400\ M,\ 1\ M = \frac{100 \text{ li}}{400}$$

Sí, por el contrario, la capacidad de producción se redujese a la mitad, tendríamos que el mismo trabajo de antes sólo produciría ahora

$$\frac{200\ M}{2},$$

y como 100 libras esterlinas =

$$\frac{200\ M}{2},$$

resultaría que 1 *M* =

$$\frac{200 \text{ libras esterlinas}}{} = 1 \text{ libra esterlina.}$$

Los cambios que afectan al tiempo de trabajo necesario para la producción de las mercancías, y por tanto a su valor, aparecen ahora, con respecto a su precio de costo, y también a su precio de producción, como una distinta distribución del mismo salario sobre una cantidad mayor o menor de mercancías, según la cantidad mayor o menor de mercancías que se produzcan con el mismo salario en el mismo tiempo de trabajo. Lo único que ve el capitalista y el economista, es que la parte del trabajo retribuido que corresponde a cada unidad de mercancía varía con la productividad del trabajo, y con ella el valor de cada unidad; no ve que lo mismo se produce con el trabajo no retribuido contenido en cada unidad, tanto menos cuanto que la ganancia media sólo se halla, en realidad, determinada fortuitamente por el trabajo no retribuido absorbido en su esfera de producción. Sólo a través de esta forma burda y

carente de sentido se trasluce ahora el hecho de que el valor de las mercancías se determina por el trabajo contenido en ellas.

Pie de página capítulo IX

1 Cherbuliez *[Riche ou pauvre,* París–Ginebra, 1840, pp. 116 s.].

2 Corbet [*An Inquiry into the Causes and Modes of the Wealth of Individuals,* Londres, 1841], p. [33 s.] 174.

3 Aquí se prescinde, claro está, de la posibilidad de arrancar una ganancia extraordinaria mediante una rebaja de salarios, precios de monopolio, etc. *(F.E.)*

4 Malthus *[Principles of Political Economy,* 2° ed., Londres 1836, p. 2681.

5 Corbet [*An Inquiry,* etc., p. 20].

CAPITULO X

NIVELACION DE LA CUOTA GENERAL DE GANANCIA POR MEDIO DE LA COMPETENCIA. PRECIOS COMERCIALES Y VALORES COMERCIALES. SUPERGANANCIA

Una parte de las esferas de producción presenta una composición media, por lo que se refiere a los capitales en ellas invertidos, es decir, una composición que corresponde íntegra o aproximadamente a la composición del capital medio de la sociedad.

El precio de producción de las mercancías producidas en estas esferas coincide total o aproximadamente con su valor expresado en dinero. Sí no pudiésemos llegar al límite matemático por otros medios, podríamos llegar por éste. La competencia divide el capital de la sociedad entre las distintas esferas de producción de tal modo que los precios de producción

en cada una de estas esferas se establecen tomando como pauta los precios de producción vigentes en estas esferas de composición social media, es decir, de modo que sean = *pc* + *pc X g'* (iguales al precio de costo más el producto de la cuota de ganancia media en el precio de costo). Pero esta cuota de ganancia media no es sino la ganancia porcentualmente calculada que se obtiene en aquella esfera de composición social media, en que por tanto la ganancia coincide con la plusvalía. La cuota de ganancia es, pues, la misma en todas las esferas de producción, es decir, se nivela en todas ellas a base de la que rige en estas esferas medias de producción en que impera la composición media del capital. Según esto, la suma de las ganancias obtenidas en todas las esferas de producción deberá ser igual a la suma de las plusvalías, y la suma de los precios de producción del producto total de la sociedad, igual a la suma de sus valores. Pero es evidente que la compensación entre las distintas esferas de producción de

composición orgánica deberá tender siempre a igualarlas con las esferas de composición media, lo mismo cuando éstas correspondan exactamente a la media social que cuando sólo correspondan a ella de un modo aproximado. Entre las que se aproximan más o menos prevalece, a su vez, la misma tendencia a la nivelación, orientada hacía la posición media ideal, es decir, no existente en la realidad; o, lo que es lo mismo, la tendencia a normarse en torno a sí misma). De este modo prevalece, pues, necesariamente, la tendencia a convertir los precios de producción en formas simplemente transfiguradas del valor, o las ganancias en simples partes de la plusvalía, distribuidas no en función de la plusvalía obtenida en cada rama especial de producción, sino en función de la masa del capital empleado en cada rama de producción, de tal modo que a masas de capital de igual magnitud, cualquiera que sea su composición orgánica, corresponden participaciones iguales (partes alícuotas iguales) de la totalidad de la

plusvalía obtenida por el capital de la sociedad en su conjunto.

Por consiguiente, tratándose de capitales de composición media o parecida a la media, el precio de producción coincide total o aproximadamente con el valor y la ganancia, con la plusvalía por ellos obtenida. Todos los demás capitales, cualquiera que sea su composición, tienden bajo la acción de la concurrencia a nivelarse con éstos. Y como los capitales de composición media o parecida a la media corresponden total o aproximadamente al capital medio de la sociedad, tenemos que todos los capitales, cualquiera que sea la plusvalía engendrada por ellos, tienden a realizar mediante los precios de sus mercancías, en vez de esta plusvalía, la ganancia media; es decir, tienden a realizar los precios de producción.

Por otra parte, puede afirmarse que dondequiera que se establece una ganancia media, es decir, una cuota general de ganancia –cualquiera que sea el modo como se obtenga

este resultado–, esta ganancia media no puede ser otra cosa que la ganancia correspondiente al capital medio de la sociedad, cuya suma es igual a la suma de las plusvalías, y que los precios obtenidos al sumar esta ganancia media a los precios de costo no pueden ser sino los valores convertidos en precios de producción. El hecho de que algunos capitales invertidos en determinadas esferas de producción puedan no someterse, por la razón que sea, al proceso de nivelación a que nos estamos refiriendo, no hace cambiar en lo más mínimo los términos del problema. En este caso, la ganancia media se calculará a base de la parte del capital social que entra en el proceso de nivelación. Es evidente que la ganancia media no puede ser otra cosa que la masa total de la plusvalía, dividida entre las masas de capital de cada esfera de producción en proporción a sus magnitudes. Es la totalidad del trabajo no retribuido realizado, y esta masa total se traduce, lo mismo que la del trabajo retribuido, el muerto y el vivo, en la

masa total de mercancías y dinero que corresponde a los capitalistas.

El problema verdaderamente difícil que aquí se plantea consiste en saber cómo se opera esta compensación de las ganancias para formar la cuota general de ganancia, puesto que se trata, evidentemente, de un resultado que no puede constituir un punto de partida.

Es evidente, ante todo, que la tasación de los valores de las mercancías, en dinero, por ejemplo, sólo puede ser resultado de su intercambio y que, sí por tanto, damos por supuesta esta tasación, tenemos que considerarla necesariamente como el resultado de los cambios reales de valor–mercancía contra valor de mercancía. Pero, ¿cómo ha podido realizarse este cambio de mercancías a base de sus valores reales?

Supongamos, en primer lugar, que todas las mercancías, fruto de las distintas ramas de producción, se venden por sus valores reales. ¿Qué ocurriría entonces? Que, según lo

expuesto más arriba, regirían en las distintas esferas de producción cuotas muy distintas de ganancia. *Prima facie,* son dos cosas completamente distintas el que las mercancías se vendan por sus valores (es decir, el que se cambien entre si en proporción al valor contenido en ellas, a sus precios–valores) o el que se vendan a precios tales, que su venta arroje ganancias iguales por las masas iguales de los capitales invertidos en su producción respectiva.

El hecho de que los capitales que ponen en movimiento cantidades desiguales de trabajo vivo produzca cantidades desiguales de plusvalía presupone, hasta cierto punto por lo menos, que el grado de explotación del trabajo o la cuota de plusvalía son los mismos o que las diferencias contenidas en ellos se consideran niveladas mediante causas reales o imaginarias (convencionales) de compensación. Esto presupone la concurrencia entre los obreros y la nivelación mediante su emigración constante de una rama de producción a otras. Esta cuota

general de plusvalía es la premisa de que partimos –en cuanto a la tendencia, como todas las leyes económicas– para simplificar teóricamente el problema; en realidad, es una premisa efectiva del régimen capitalista de producción, aunque se vea más o menos entorpecida por las fricciones prácticas producidas por diferencias locales más o menos importantes, como por ejemplo, la legislación local *(settlement laws)* que rige para los obreros agrícolas en Inglaterra. Pero, teóricamente, se parte del supuesto de que las leyes de la producción capitalista se desarrollan en estado de pureza. En la realidad, las cosas ocurren siempre aproximadamente; pero la aproximación es tanto mayor cuanto más desarrollada se halla la producción capitalista y más se elimina su mezcla y su entrelazamiento con los vestigios de sistemas económicos anteriores.

Toda la dificultad proviene del hecho de que las mercancías no se cambian simplemente como tales *mercancías,* sino como *productos de*

capitales que reclaman una participación proporcionada a su magnitud en la masa total de la plusvalía, o participación igual sí su magnitud es igual. Y el precio total de las mercancías producidas por un capital determinado en un determinado plazo de tiempo que satisfacer esta pretensión. Pues bien, el precio total de estas mercancías, es, la suma de los precios de las distintas mercancías que forman el producto del capital.

El *punctum saliens* (13) se destacará casi siempre si formulamos el problema así: supongamos que los obreros se hallen directamente en posesión de sus medios de producción respectivos y cambien entre sí sus mercancías. En tales condiciones, estas mercancías no serán producto del capital. Según el carácter técnico de sus trabajos, será distinto el valor de los medios y materiales de trabajo empleados en las distintas ramas de actividad; asimismo serán necesarias, prescindiendo del valor desigual de los medios de producción empleados, distintas

cantidades de éstos para desarrollar una cantidad determinada de trabajo, según que una mercancía concreta pueda elaborarse en una hora, otra cueste un día de trabajo, etc. Supongamos, además, que estos obreros trabajen por término medio la misma cantidad de tiempo, incluyendo las compensaciones impuestas por la distinta intensidad, del trabajo, etc. Según esto, dos obreros repondrán con sus mercancías, producto de su trabajo diario, sus inversiones, los precios de costo de los medios de producción consumidos, los cuales serán distintos según el distinto carácter técnico de sus ramas de trabajo. En segundo lugar, ambos obreros crearán la misma cantidad de valor nuevo, o sea, el valor añadido a los medios de producción por la jornada de trabajo. Este valor nuevo será la plusvalía, el trabajo sobrante después de cubrir sus necesidades más perentorias, y su resultado pertenecerá a los mismos obreros. Expresándonos en términos capitalistas, diremos que ambos obtendrán el mismo salario más la

misma ganancia = al valor expresado, por ejemplo, en el producto de una jornada de trabajo de diez horas, Pero, ante todo los valores de sus mercancías serán distintos. En la mercancía I, por ejemplo, se contendrá una parte mayor de valor para los medios de producción empleados que en la mercancía II y, para señalar desde luego todas las posibles diferencias, tendremos que la mercancía I absorberá más trabajo vivo, exigirá por tanto más tiempo de trabajo para su elaboración que la mercancía II. El valor de estas mercancías I y II será, por consiguiente, muy distinto. Y lo mismo las sumas de los valores de las mercancías producto del trabajo ejecutado por el obrero I y el obrero II en un determinado período de tiempo. También serán muy distintas las cuotas de ganancia en I y II, si llamamos cuota de ganancia, aquí, a la proporción entre la plusvalía y el valor total de los medios de producción invertidos. Los medios de subsistencia que I y II consumen diariamente durante la producción, y que re-

presentan aquí el salario, constituyen en este caso la parte de los medios de producción invertidos que en otras condiciones agrupamos bajo el nombre de capital variable. En cambio, la plusvalía para el mismo tiempo de trabajo sería la misma en I y en II o, dicho en términos más exactos, como tanto I como II obtienen el valor del producto de una jornada de trabajo, perciben, después de deducir el valor de los elementos "constantes" adelantados, valores iguales, una parte de los cuales puede considerarse como reposición de los medios de subsistencia consumidos en la producción y otra parte como plusvalía que queda después de reponer aquellos medios de vida. Si I tiene más gastos, éstos se reponen mediante la parte mayor de valor de su mercancía que viene a reponer esta parte "constante", razón por la cual se verá obligado a convertir de nuevo en elementos materiales de este capital constante una parte mayor del valor total de su producto, mientras que II, si es verdad que percibe menos, también

tiene que hacer revertir una parte menor. Por consiguiente, partiendo de este supuesto, la diferencia existente entre las cuotas de ganancia sería, como vemos, un factor indiferente, del mismo modo que es indiferente hoy para el obrero asalariado el saber en qué cuota de ganancia se traduce la cantidad de plusvalía rendida por él y del mismo modo que es también indiferente en el comercio internacional la diversidad de las cuotas de ganancia que rigen entre las diversas naciones en cuanto a su cambio de mercancías.

El cambio de mercancías por su valor aproximado, precisa un grado menor de desarrollo que el cambio a los precios de producción que requiere un nivel determinado del desarrollo capitalista.

Cualquiera que sea la manera en que los precios de diferentes mercancías son previamente fijados o regulados unos en relación a otros, la ley del valor domina su movimiento. Allí donde disminuye el tiempo de trabajo ne-

cesario para producir esas mercancías, los precios bajan; allí donde aumenta, los precios suben, con las demás circunstancias iguales.

Aun sin tener en cuenta el hecho de que los precios y su movimiento son determinados por la ley del valor, es totalmente conforme con la realidad el considerar que el valor de las mercancías precede a su precio de producción no sólo desde el punto de vista teórico, sino también histórico. Ello es valedero para los casos en que los medios de producción perteneciesen al obrero, lo mismo en los casos del mundo antiguo como del mundo moderno, para el campesino poseedor de la tierra que cultiva él mismo, como para el artesano. Concuerda esto también con nuestra opinión expuesta anteriormente (véase tomo I, p. 54)[1] de que la transformación de los productos en mercancías resulta del intercambio entre diferentes comunidades y no entre miembros de una sola comuna. Y lo que vale para estas condiciones primitivas vale igualmente para las condiciones

ulteriores fundadas en la esclavitud y en la servidumbre, y lo mismo para las corporaciones artesanales, durante tanto tiempo como los medios de producción inmovilizados en cada rama no puedan ser transferidos sino con dificultades, de una rama a otra, y que en ciertos límites, las diferentes esferas de producción se comporten entre sí como lo harían países extranjeros o colectividades comunistas.

Para que los precios a que se cambian entre sí las mercancías correspondan aproximadamente a sus valores sólo es necesario: *1°* que el cambio de las diversas mercancías deje de ser un cambio puramente casual o simplemente ocasional; *2°* que, siempre que se trate del cambio directo de mercancías, éstas se produzcan de una y otra parte en la cantidades proporcionales aproximadamente necesarias para el cambio lo que indica la experiencia mutua del mercado y es, por tanto resultado del cambio continuo; *3°* refiriéndose a la venta, que ningún monopolio natural o artificial permita a

uno de los contratante vender por más del valor o le obligue a desprenderse de sus mercancía por menos de lo que vale. Por monopolio fortuito entendemos aquel que disfruta el comprador o el vendedor gracias al estado fortuito de la oferta y la demanda.

El supuesto de que las mercancías de las diversas esferas de producción se venden por sus valores sólo significa, naturalmente, que su valor constituye el centro de gravitación en torno al cual girar sus precios y a base del cual se compensan sus constantes alzas y bajas Pero, además, habrá que distinguir siempre un *valor comercial*, del que hablaremos más adelante, del valor individual de las distintas mercancías producidas por los diversos productores. El valor individual de algunas de estas mercancías será inferior al valor comercial (e decir, se requerirá para su producción menos tiempo de trabajo de que indica el valor comercial) , el de otras será superior a él. El valor comercial deberá considerarse, de una parte, como el valor

medio de las mercancías producidas en una esfera de producción; de otra parte, como el valor individual de las mercancías producidas por de bajo de las condiciones medias de su esfera de producción y que constituyen la gran masa de los productos de la misma. Tienen que darse combinaciones extraordinarias para que las mercancías producidas en las peores condiciones o en las condiciones más favorables regulen e valor comercial, que constituye a su vez el centro de gravitación para los precios del mercado, los cuales son los mismos siempre para la mercancías de la misma clase. Si la oferta de mercancías al valor medio, es decir, al valor medio de la masa que oscila entre los do extremos, satisface la demanda normal, las mercancías cuyo valor individual es inferior al valor comercial realizan una plusvalía o ganancia extraordinaria, mientras que aquellas cuyo valor individua es superior al valor comercial no pueden realizar una parte de la plusvalía que en ellas se contiene.

No sirve de nada decir que la venta de las mercancías producidas en las peores condiciones demuestra que estas mercancías son necesarias para hacer frente a la demanda. Sí en el caso que damos por supuesto el precio fuese más alto que el valor medio del mercado, la demanda seria menor. A base de ciertos precios, una clase de mercancías puede ocupar cierto sitio en el mercado; el sitio sólo rige siendo el mismo, al cambiar los precios, cuando el precio más alto lleva aparejada una cantidad menor de mercancías y el precio más bajo una cantidad de mercancías mayor. Por el contrario, sí la demanda es tan grande que no se reduce aunque el precio se regule por el valor de las mercancías producidas en las peores condiciones, serán éstas las que determinen el valor comercial. Mas para esto es necesario que la demanda exceda de la normal o que la oferta sea inferior a la normal. Finalmente, si la masa de las mercancías producidas excede de la que puede encontrar salida a los precios comercia-

les medios, son las mercancías producidas en las mejores condiciones las que regulan el valor comercial. Los productores pueden, por ejemplo, vender sus mercancías total o aproximadamente por su valor individual, pudiendo ocurrir que las mercancías producidas en las peores condiciones no realicen siquiera su precio de costo, mientras que las del promedio sólo realizan una parte de la plusvalía contenida en ellas. Y lo que decimos del valor comercial es también aplicable al precio de producción, cuando éste sustituya al valor comercial. El precio de producción se regula en cada una de las esferas y con arreglo a las circunstancias especiales. Y es, a su vez, el centro en torno al cual giran los precios comerciales diarios y a base del cual se compensan dentro de determinados períodos. (Véase Ricardo, sobre la determinación del precio de producción por los que trabajan en las peores condiciones [*Principios*, ed. F. de C. E., México, pp. 55–56]).

Pero, cualquiera que sea el modo como se regulen los precios, los resultados son los siguientes:

1) La ley del valor preside el movimiento de los precios, ya que al disminuir o aumentar el tiempo de trabajo necesario para la producción los precios de producción aumentan o disminuyen. En este sentido dice Ricardo (quien se da cuenta, indudablemente, que sus precios de producción difieren de los valores de las mercancías) que *the inquiry to which he wishes to draw the reader's attertion, relates, to the effect of the variations in the relative value of commodities, and not in their absolute value* [Ricardo, *ob. cit*, p. 15] [pp. 16–7 de la ed. F. de C. E.].

2) La ganancia media que determina los precios de producción debe ser aproximadamente igual a la cantidad de plusvalía que revierte a un capital dado, considerado como parte alícuota del capital social. Pongamos que la cuota general de ganancia, por tanto el bene-

ficio medio expresado en valor–dinero, sea superior a la plusvalía media efectiva calculada de acuerdo a su valor–dinero. Para los capitalistas es entonces indiferente que se asignan recíprocamente un beneficio del 10 o de 15 %. Uno de esos porcentajes no corresponde a un mayor valor–mercancía real que el otro, puesto que la expresión monetaria es exagerada por una parte y la otra. Hemos supuesto que los obreros reciban su salario normal; el aumento del beneficio medio no expresa por tanto un descuento real del salario, es decir, que es bien divergente de la plusvalía normal del capitalista. En cuanto a los obreros, el alza de precios de las mercancías resultantes del aumento del beneficio medio debe corresponder con un crecimiento de la expresión monetaria del capital variable. En realidad, esta elevación nominal general de la cuota de ganancia y del beneficio medio –que lo hace superior a la cuota resultante de la división de la plusvalía real por el capital total adelantado–, no puede tener lugar sin producir un

aumento del salario, así como un alza en el precio de las mercancías que constituyen el capital constante. Lo inverso se realiza en cuanto a la baja. Puesto que el valor total de las mercancías determina la plusvalía global y que ésta regula el monto del beneficio medio, por lo tanto la cuota general de ganancia –sea como norma general, sea regulando las fluctuaciones–, la ley del valor regula a su vez los precios de producción.

Lo que consigue la concurrencia, empezando por una esfera concreta de producción, es establecer una plusvalía y un precio comercial iguales partiendo de los diversos valores individuales de las mercancías. Pero la competencia de los capitales en las distintas esferas de producción es la que fija el precio de producción, el cual nivela las cuotas de ganancia entre las distintas esferas. Para lograr lo segundo hace falta que el régimen capitalista de producción se halle más desarrollado que para realizar lo primero.

Para que mercancías de la misma esfera de producción, de la misma clase y aproximadamente de la misma calidad, puedan venderse por sus valores son necesarias dos cosas:

1) Es necesario que los distintos valores individuales se nivelen en torno a *un* valor social, el valor comercial a que nos hemos referido más arriba, para lo cual se requiere que exista una competencia entre los productores de la misma clase de mercancías, y, además, que exista un mercado en el que todos ellos pongan a la venta sus productos. Para que el precio comercial de mercancías idénticas, pero producidas tal vez con un matiz individual cada una de ellas, corresponda al valor comercial, no difiera de él ni por exceso ni por defecto, es necesario que la presión que ejercen entre si los distintos vendedores sea lo suficientemente grande para lanzar al mercado la masa de mercancías que reclaman las necesidades sociales, es decir, la cantidad por la que la sociedad se halla en condiciones de pagar el valor

comercial. Sí la masa de productos lanzada al mercado excede de esta cantidad, las mercancías tendrán que venderse necesariamente por debajo de su valor comercial; y a la inversa, tendrán que venderse por encima de su valor comercial si la masa de productos no es lo suficientemente grande para cubrir aquellas necesidades o, lo que tanto vale, si la presión de la competencia entre los vendedores no es lo bastante fuerte para obligarlos a lanzar al mercado esta masa de mercancías. Sí variase el valor comercial, variarían también las condiciones en que podría venderse la masa total de mercancías. Al bajar el valor comercial, crecerán por término medio las necesidades sociales (que, para estos efectos, son siempre necesidades solventes), pudiendo absorber, dentro de ciertos límites, cantidades mayores de mercancías. Al aumentar el valor comercial, se contraerán las necesidades sociales con respecto a estas mercancías, pudiendo ser absorbidas masas menores de ellas. Por tanto, si la oferta y la de-

manda regulan el precio comercial, o mejor dicho, las oscilaciones de los precios comerciales con respecto al valor comercial, tenemos que, por otra parte, el valor comercial regula la proporción entre la oferta y la demanda o es el centro en torno al cual las fluctuaciones de la oferta y la demanda hacen variar los precios del mercado.

Si observamos la cosa más de cerca, vemos que las condiciones que rigen para el valor de una mercancía determinada se reproducen aquí como condiciones para el valor de la suma total de mercancías de una clase; la producción capitalista es de por sí producción de masas. Igualmente otros sistemas de producción menos desarrollados concentran mercancías en manos de un número relativamente reducido de comerciantes –al menos en cuanto a las mercancías principales– y ponen en venta lo producido en pequeñas masas como un producto común, aunque sea fruto de muchos pequeños productores; como producto común de toda

una rama de producción o de un contingente mayor o menor dentro de ella.

Observaremos aquí, muy de pasada, que las 'necesidades sociales', es decir, lo que regula el principio de la demanda, se halla esencialmente condicionado por la relación de las distintas clases entre sí y por su respectiva posición económica; es decir, en primer lugar, por la relación existente entre la plusvalía total y el salario y, en segundo lugar, por la relación entre las diversas partes en que se descompone la plusvalía (ganancia, interés, renta del suelo, impuestos, etc.); por donde vuelve a demostrarse aquí que nada absolutamente puede explicarse por la relación entre la oferta y la demanda sí no se expone previamente la base sobre la que descansa esta relación.

Aunque ambos elementos, la mercancía y el dinero, son unidades de valor de cambio y valor de uso, ya veíamos más arriba (libro I, cap. I, 3 [pp. 15 s.]) que en las operaciones de compra y venta estas dos funciones aparecen

polarizadas en los dos extremos, de tal modo que la mercancía (vendedor) representa el valor de uso y el dinero (comprador) el valor de cambio. La mercancía encierra valor de uso, satisface una necesidad social, y ello constituye precisamente uno de los requisitos de la venta. El otro requisito es, como veíamos, que la cantidad de trabajo contenido en la mercancía represente trabajo socialmente necesario, es decir, que el valor individual (y lo que, bajo esta premisa, supone lo mismo: el precio de venta) de la mercancía coincida con su valor social.[2]

Apliquemos ahora el razonamiento precedente a la masa de mercancías lanzada al mercado como producto de toda una esfera.

La manera más fácil de exponer el problema es considerar toda la masa de mercancías de *una* rama de producción como *una sola* mercancía y la suma de los precios de infinidad de mercancías idénticas está condensada en *uno solo.* De este modo, lo que hemos dicho de la mercancía aislada será ahora aplicable

literalmente a la masa de mercancías de una determinada rama de producción lanzada al mercado. La norma de que el valor individual de la mercancía debe corresponder a su valor social aparece expresada o concretada ahora en el sentido de que la cantidad total de mercancías encierra el tiempo social necesario para su producción y de que el valor de esta masa = a su valor comercial.

Supongamos ahora que la gran masa de estas mercancías se produzca aproximadamente bajo las mismas condiciones sociales normales, de tal modo que este valor sea al mismo tiempo el valor individual de las distintas mercancías que forman esta masa. Sí una parte relativamente pequeña se produce en condiciones menos favorables y otra en condiciones más beneficiosas, de tal modo que el valor individual de una parte sea superior y el de otra parte inferior al valor medio de la gran masa de las mercancías, pero compensándose estos dos extremos y haciendo que el valor medio de las

mercancías que en ellos figuren sea igual al valor de las mercancías pertenecientes a la gran masa intermedia, resultará que el valor comercial aparece determinado por el valor de las mercancías producidas en las condiciones medias.[3] El valor de la masa total de mercancías es igual a la suma real de los valores de todas las mercancías sueltas, tanto de aquellas que se producen en las condiciones medias como de las que se producen en condiciones superiores o inferiores a ellas. En ese caso, el valor comercial o el valor social de la masa de mercancía –el tiempo de trabajo necesario contenido en ella– se determina por el valor de la gran masa producida en condiciones medias.

Supongamos, por el contrario, que la cantidad total de las mercancías de que se trate y que han sido lanzadas al mercado siga siendo la misma, pero que el valor de las mercancías producidas en las condiciones peores no se compense con el valor de las producidas en las condiciones mejores, de tal modo que la parte

de la masa producida en las condiciones peores constituye una magnitud relativamente importante, comparada tanto con la masa intermedia como con el otro extremo: en este caso, es la masa producida en las condiciones peores la que regula el valor del mercado o el valor social.

Supongamos, finalmente, que la masa de mercancías producida en condiciones superiores a las medias supere considerablemente a la producida en peores condiciones y constituya incluso una cantidad importante con respecto a la producida en condiciones medias; en este caso, será la parte producida en las condiciones mejores la que regule el valor comercial. Prescindimos aquí del caso de abarrotamiento del mercado, en que es siempre la parte producida en mejores condiciones la que regula el precio comercial; pero aquí no se trata ya del precio comercial, en cuanto es distinto del valor comercial, sino de las diversas determinaciones del valor comercial mismo.[4]

En realidad, considerada la cosa en todo rigor (aunque naturalmente, en la práctica las cosas sólo se presentan de un modo aproximado y con miles de modificaciones), en el caso I el valor comercial regulado por los valores medios de toda la masa es igual a la suma de sus valores individuales, aunque en lo que se refiere a las mercancías producidas en los extremos este valor se presente como el valor medio que se les impone. Los productores situados en el extremo peor deberán vender sus mercancías, en este caso, por debajo del valor individual, mientras que los situados en el extremo mejor las venderán por encima de él.

En el caso II, las masas individuales de mercancías producidas en los dos extremos no se compensan, sino que es la masa producida en las condiciones peores la que da la pauta. En rigor, el precio medio o el valor comercial de cada mercancía o de cada parte alícuota de la masa total de mercancías se hallará ahora determinada por el valor total de la masa, obteni-

do por la suma de los valores de las mercancías producidas bajo las diversas condiciones, y por la parte alícuota de este valor total correspondiente a cada mercancía. El valor comercial así obtenido sería superior al valor individual no sólo de las mercancías pertenecientes al extremo más favorable, sino también de las de la capa intermedia; pero seguiría siendo más bajo que el valor individual de las mercancías producidas en el extremo más desfavorable. Su acercamiento a éste e incluso su fusión con él dependerá por entero de la proporción que represente dentro de la rama de producción de que se trate la masa de mercancías producidas en el extremo más favorable. Si la demanda descuella poco, será el precio individual de las mercancías producidas en condiciones desfavorables el que regule el precio comercial.

Finalmente, si, como ocurre en el caso III, la cantidad de mercancías producidas en las condiciones más desfavorables representa una proporción mayor, comparada no sólo con el

otro extremo, sino con las condiciones medias, el valor comercial descenderá por debajo del valor medio. El valor medio, obtenido mediante la adición de las sumas de valor de los dos extremos y la del centro, es aquí inferior al valor del centro y se acerca a él o se aleja de él según la proporción que el extremo favorable represente. Si la demanda es floja con respecto a la oferta, la parte favorablemente situada, por grande que sea, se abrirá paso violentamente reduciendo su precio a su valor individual. El valor comercial no puede coincidir nunca con este valor individual de las mercancías producidas en las mejores condiciones, a menos que la oferta predomine considerablemente sobre la demanda.

Esta determinación del valor comercial, que aquí ha sido expuesta *en abstracto,* se establece en el mercado real por medio de la concurrencia entre los compradores, a condición de que la demanda sea precisamente lo bastante grande para absorber la masa de mercancías a

base del valor así establecido. Con lo cual llegamos al segundo punto:

2) Decir que la mercancía tiene valor de uso quiere decir sencillamente que satisface alguna necesidad social, cualquiera que ella sea. Cuando tratábamos de mercancías aisladas, podíamos dar por supuesto que existía la necesidad de esta determinada mercancía

–en cuyo precio iba ya implícita su cantidad–, sin preocuparnos de la importancia que tiene por la necesidad a satisfacer. Pero esta importancia pasa a ser un factor esencial tan pronto como aparecen, de un lado, el producto de toda una rama de producción y, de otro, la necesidad social. Ahora, es necesario tener en cuenta la medida, es decir, el volumen de la necesidad social que se trata de satisfacer.

En las consideraciones anteriores sobre el valor comercial partíamos del supuesto de que la masa de las mercancías producidas permanecía idéntica, era un factor dado; de que sólo cambiaba la proporción de las partes inte-

grantes de esta masa, producida en condiciones distintas, y de que, por tanto, el valor comercial de la misma masa de mercancías se regulaba de distinto modo. Supongamos que esta masa constituya la cantidad normal de la oferta, prescindiendo para estos efectos de la posibilidad de que una parte de las mercancías producidas se retire temporalmente del mercado. Sí la demanda con respecto a esta masa sigue siendo también la normal, la mercancía se venderá por su valor comercial, cualquiera que sea el caso de los tres investigados más arriba que regule este valor comercial. La masa de mercancías no satisface solamente una necesidad, sino que la satisface en su volumen social. Si, por el contrario, la cantidad es menor o mayor que la demanda de ella, se darán divergencias del precio comercial con respecto al valor comercial. La primera divergencia será la de que cuando la cantidad sea demasiado pequeña el valor comercial se hallará siempre regulado por la mercancía producida en las peores condiciones,

mientras que cuando sea demasiado grande lo estará por la producida en las condiciones mejores: es decir, que en cualquiera de estos dos casos será uno de los dos extremos el que determine el valor comercial, a pesar de que, con arreglo a la simple proporción entre las masas producidas en condiciones distintas, debiera obtenerse otro resultado. Sí la diferencia entre la demanda y el volumen de producción es más importante todavía, el precio comercial diferirá también más considerablemente del valor comercial en más o en menos. La diferencia entre la cantidad de las mercancías producidas y la cantidad a que las mercancías se venden por su valor comercial puede, sin embargo, responder a una doble causa. Puede ocurrir, en efecto, que varíe la cantidad misma, que sea demasiado grande o demasiado pequeña, en cuyo caso la reproducción se operaría, por tanto, en otra escala que la que regularía el valor comercial dado. En este caso, habrá variado la oferta, aunque la demanda seguirá siendo la misma, lo

que se traducirá en una superproducción o infraproducción relativa. Pero puede también ocurrir que la reproducción, es decir, la oferta, siga siendo la misma, pero que la demanda disminuya o aumente, cosa que puede responder a diversas razones. En este caso, aunque la magnitud absoluta de la oferta siga siendo la misma, habrá cambiado su magnitud relativa, es decir, comparada con, o medida por el volumen de la necesidad. El efecto será el mismo que en el primer caso, sólo que a la inversa. Finalmente, sí se operan cambios en ambos sentidos pero en dirección contraria o en la misma dirección, pero en distinta medida; en una palabra, sí se operan cambios en un doble aspecto, pero modificando la proporción anterior entre los dos lados, el resultado final se reducirá siempre, necesariamente, a uno de los dos casos examinados anteriormente.

La verdadera dificultad con que tropezamos al determinar en términos generales el concepto de la oferta y la demanda es que pare-

ce reducirse a una tautología. Fijémonos primeramente en la oferta, en el producto que aparece en el mercado o que puede suministrarse a éste. Para no entrar en detalles completamente inútiles desde el punto de vista de esta investigación, pensemos en la masa de la reproducción anual dentro de cada rama industrial concreta, prescindiendo para ello de la mayor o menor capacidad para poseer las distintas mercancías retiradas del mercado y acumuladas con vista al consumo del año siguiente, supongamos. Esta reproducción anual expresa ante todo una determinada cantidad, una medida o un número, según que la masa de mercancías se mida como una masa discontinua o continua; no se trata simplemente de valores de uso destinados a satisfacer necesidades humanas, sino de valores de uso que se hallan en el mercado en una cantidad dada. En segundo lugar, esa cantidad de mercancías tiene un valor comercial determinado, que se puede expresar como un múltiplo del valor comercial de la

mercancía o de la cantidad de mercancías que se tome como unidad. Entre el volumen cuantitativo de las mercancías que se hallan en el mercado y su valor comercial no existe, por tanto, ninguna relación necesaria en el sentido de que, por ejemplo, algunas mercancías posean un valor específicamente alto y otras un valor específicamente bajo de tal modo que una suma dada de valor puede expresarse en una cantidad muy grande de unas mercancías y en una cantidad muy pequeña de otras. Entre la cantidad de los artículos que figuran en el mercado y el valor comercial de estos artículos sólo existe la siguiente relación: partiendo de una base dada de productividad del trabajo, la fabricación de una determinada cantidad de artículos, en cada esfera especial de producción, exige una determinada cantidad de tiempo de trabajo social, aunque esta proporción varia completamente según las distintas esferas de producción y no guarda la menor relación interna con la utilidad de estos artículos ni con el

carácter especial de sus valores de uso. Suponiendo que todas las demás circunstancias sean idénticas, podemos decir que sí la cantidad *a* de una clase de mercancía cuesta *b* tiempo de trabajo, la cantidad *na* costará *nb* tiempo de trabajo. Además, cuando la sociedad quiera satisfacer necesidades y producir artículos con este fin, deberá pagarlos. En efecto, como en la producción de mercancías se da por supuesta la división del trabajo, tenemos que la sociedad compra estos artículos invirtiendo en su producción una parte de su tiempo de trabajo disponible; es decir, los compra con una determinada cantidad del tiempo de trabajo de que esta sociedad dada puede disponer. La parte de la sociedad a la que corresponde, según la división del trabajo, invertir su trabajo en la producción de estos artículos concretos, debe obtener un equivalente mediante el trabajo social representado por los artículos que satisface sus necesidades. Pero no existe una relación necesaria, sino una relación puramente fortuita en-

tre la cantidad total del trabajo social invertido para producir un artículo destinado a la sociedad, es decir, entre la parte alícuota de su fuerza total de trabajo que la sociedad invierte en la producción de este artículo, o sea, entre el volumen que la producción de este artículo ocupa dentro de la producción total, de una parte, y de otra el volumen en que la sociedad reclame satisfacción de la necesidad que aquel artículo concreto viene a cubrir. Cada artículo tomado aisladamente y toda cantidad determinada de una clase de mercancía puede contener el trabajo social necesario para su producción y, desde este punto de vista, el valor comercial de toda la clase representa solamente trabajo necesario. Sin embargo, cuando la mercancía concreta de que se trata se produce en cantidad que rebasa el límite de las necesidades sociales, se derrocha una parte del tiempo de trabajo social y la masa de mercancías representa en el mercado, en estos casos, una cantidad mucho menor de trabajo social que la que realmente encierra.

(Sólo allí donde la producción se halla sujeta al control preestablecido de la sociedad, puede ésta establecer la coordinación necesaria entre el tiempo de trabajo social invertido en la producción de determinados artículos y el volumen de la necesidad social que estos artículos vienen a satisfacer.) Estas mercancías tienen que venderse, en consecuencia, por menos de su valor comercial, e incluso quede invendible una parte de ellas. Por el contrario, cuando el volumen del trabajo social invertido en la producción de una determinada clase de mercancías sea demasiado pequeño en relación con el volumen de la necesidad social concreta que este producto ha de satisfacer, el resultado es el inverso. En cambio, si el volumen del trabajo social invertido en la producción de un determinado artículo corresponde al volumen de la necesidad social que se trata de satisfacer, de tal modo que la masa producida corresponda a la medida normal de la reproducción, si la demanda permanece invariable, las mercancías se

venderán por su valor comercial. El cambio o venta de las mercancías por su valor es lo racional, la ley natural que rige su equilibrio; de ella debe partirse para explicar las divergencias; y no al revés, partiendo de las divergencias para explicar la ley.

Examinemos ahora el otro aspecto del problema, el que se refiere a la demanda.

Las mercancías se venden, como medios de producción o medios de subsistencia –sin perjuicio de que algunas clases de mercancías puedan servir conjuntamente para ambos fines–, para destinarse al consumo productivo o individual. Por consiguiente, la demanda parte del productor (que aquí es capitalista, puesto que se presupone que los medios de producción se convierten en capital) del consumidor. Ambas cosas parecen dar por supuesto, por parte de la demanda, una determinada cantidad de necesidades sociales, a la que corresponden del otro lado determinadas cantidades de producción social en las distintas ramas de producción. Para que la industria algodonera, por ejemplo, pueda seguir desarrollando su reproducción anual sobre la escala

establecida, necesita contar con la cantidad tradicional de algodón y, si tenemos en cuenta la ampliación anual de la reproducción con vistas a la acumulación de capital, llegamos a la conclusión de que, en igualdad de condiciones, necesita además una cantidad adicional de materia prima. Lo mismo ocurre en lo que se refiere a los medios de subsistencia. La clase obrera necesita contar, por lo menos, con la misma cantidad de medios indispensables de subsistencia, aunque su distribución entre las diversas categorías haya podido sufrir más o menos cambios, para poder seguir viviendo como hasta allí; y sí tenemos en cuenta el crecimiento anual de la población, necesita además una cantidad adicional. Y lo mismo, con modificaciones más o menos grandes, en lo tocante a las demás clases.

Parece, pues, que se da, en lo que a la demanda se refiere, una cierta magnitud de algunas necesidades sociales, que requiere para su satisfacción la existencia de determinada cantidad de un artículo en el mercado. Pero la determinación cuantitativa de esta necesidad es algo absolutamente elástico y fluctuante. Su

fijeza es pura apariencia. Si los medios de subsistencia fuesen más baratos o los salarios en dinero más elevados, los obreros comprarían más artículos de consumo y se ampliaría la "necesidad social" de esta clase de mercancías, aun prescindiendo de los indigentes, etc., cuya "demanda" es inferior a sus más elementales necesidades físicas. Por otra parte, si el algodón, por ejemplo, se cotizase más barato aumentaría la demanda de algodón por parte de los capitalistas, afluiría a la industria algodonera más capital adicional, etc. No debe olvidarse, a este propósito, que la demanda para el consumo productivo es, con arreglo a la premisa de que partimos aquí, la demanda del capital, encaminada fundamentalmente a la producción de plusvalía, por lo cual sólo produce una determinada clase de mercancías para conseguir esta finalidad. Pero esto no impide, por otra parte, que al presentarse en el mercado como comprador de algodón, por ejemplo, represente la necesidad de algodón, del mismo modo que

a quien vende esta materia prima le tiene absolutamente sin cuidado que el comprador de algodón lo convierta en lienzo para camisas o en estopa para cartuchos o lo dedique a taparse sus oídos y los del mundo entero. Claro está que esto ejerce una gran influencia sobre el modo como actúa de comprador. Su necesidad de algodón se halla modificada esencialmente por el hecho de que, en realidad, esa apetencia no hace más que encubrir su apetencia de lucro. Los límites dentro de los cuales la necesidad de mercancías representa en el *mercado* –la demanda– se distingue cuantitativamente de la *verdadera* necesidad *social*, varían mucho, naturalmente, según las diversas mercancías; me refiero a la diferencia entre la cantidad de mercancías demandada y la cantidad que se demandaría a base de otros precios en dinero de la mercancía o de otras condiciones pecuniarias o de vida por parte de los compradores.

Nada hay más fácil de comprender que las desproporciones entre la oferta y la demanda y la

consiguiente divergencia entre los precios y los valores comerciales. La verdadera dificultad consiste en determinar lo que debe entenderse por coincidencia entre la oferta y la demanda.

La oferta y la demanda coinciden cuando guardan entre sí una relación tal que la masa de mercancías de una determinada rama de producción puede venderse por su valor comercial, ni por más, ni por menos. He aquí nuestra primera comprobación.

La segunda es: cuando las mercancías pueden venderse por su valor comercial, la demanda y la oferta coinciden.

Cuando la demanda y la oferta coinciden, dejan de actuar; por ello precisamente se venden las mercancías por su valor comercial. Cuando dos fuerzas iguales actúan en sentido contrarío se neutralizan, no se manifiestan al exterior; por lo tanto, los fenómenos que se produzcan en estas condiciones deberán explicarse por causas ajenas a la intervención de estas dos fuerzas. Cuando la oferta y la deman-

da se neutralizan recíprocamente, dejan de explicar nada, no influyen en el valor comercial ni nos ayudan en lo más mínimo a comprender por qué el valor comercial se expresa precisamente en esta suma de dinero, no en otra. Las verdaderas leyes internas de la producción capitalista no pueden explicarse, evidentemente, por el juego mutuo de la oferta y la demanda (aun prescindiendo de un análisis más profundo, ajeno a este lugar, de ambas fuerzas motrices sociales). Porque estas leyes sólo aparecen realizadas en toda su pureza allí donde la oferta y la demanda dejan de actuar, es decir, allí donde coinciden. La oferta y la demanda no coinciden nunca, en realidad, o sí coinciden es de un modo casual, que, por tanto, debemos considerar científicamente = 0, como si tal coincidencia no existiese. Sin embargo, en economía política se parte de la premisa de que coinciden. ¿Por qué? Para enfocar los fenómenos en la forma que corresponde a las leyes que lo rigen, con arreglo a su concepto, es decir, para

enfocarlos independientemente de las apariencias relacionadas con el juego de la oferta y la demanda; además, para poder descubrir y fijar, en cierto modo, la tendencia real de su movimiento. En efecto, las desigualdades son de naturaleza contraría y, como se suceden constantemente las unas a las otras, se neutralizan entre sí por sus corrientes opuestas, por sus mutuas contradicciones. Por consiguiente, aunque la oferta y la demanda no coincidan en ningún caso concreto, sus desigualdades se suceden de tal modo –ya que las desviaciones producidas en un sentido provocan otras desviaciones en sentido contrario–, que, sí enfocamos el conjunto del movimiento dentro de un período de tiempo más o menos grande, vemos que la oferta y la demanda coinciden constantemente; pero solamente como promedio de sus variaciones anteriores y del movimiento constante de sus contradicciones. Así se compensan, en cuanto a la media, los precios comerciales divergentes de los valores comerciales, a base

de éstos, al compensarse como diferencias en más o en menos sus divergencias. Y esta media, no tiene, ni mucho menos, una simple importancia teórica, sino que tiene una gran importancia práctica para el capital, cuyas inversiones se calculan teniendo en cuenta las fluctuaciones y compensaciones en un periodo de tiempo más o menos concreto.

Por tanto, la relación entre la oferta y la demanda explica, de una parte, las divergencias de los precios comerciales con respecto a los valores comerciales y, de otra parte, la tendencia a superar estas divergencias, es decir, a superar los efectos de la propia relación entre la oferta y la demanda. (Las excepciones de mercancías que tienen un precio sin tener un valor no hay por qué considerarlas aquí.) La oferta y la demanda pueden anular de muy distintas formas los efectos producidos por su desigualdad. Si, por ejemplo, disminuye la demanda y con ella el precio comercial, esto puede traer como consecuencia la retirada de capital, con la

consiguiente baja de la oferta. Pero puede conducir también al descenso del propio valor comercial por medio de inventos que acorten, que reduzcan el tiempo de trabajo necesario, compensándose de este modo con el precio comercial. Y a la inversa: sí aumenta la demanda y con ella el precio comercial por encima del valor comercial, esto puede traer como consecuencia el que afluya a la rama de producción de que se trate demasiado capital y el que la producción aumente en tales proporciones, que el precio comercial descienda por debajo del valor comercial; y puede también traducirse en un aumento del precio que repercuta sobre la demanda, haciéndola descender. Puede conducir también, en tal o cual rama de producción, al aumento del propio valor comercial durante un período más o menos largo, al hacer que una parte de los productos demandados se produzcan durante este período en peores condiciones.

Si la demanda y la oferta determinan el precio comercial, éste, y en un análisis ulterior el valor comercial, determinan a su vez la oferta y la demanda. Esto es evidente en lo que a la demanda se refiere, ya que ésta se mueve en sentido inverso al precio, aumentando cuando éste disminuye, y viceversa. Pero lo mismo ocurre con respecto a la oferta, pues los precios de los medios de producción que entran en la mercancía ofrecida en el mercado determinan la demanda de estos medios de producción y, por tanto, determinan también la demanda de las mercancías cuya oferta incluye la demanda de aquellos medios de producción. Los precios del algodón son un factor determinante para la oferta de géneros de algodón.

A esta confusión –determinación de los precios por la oferta y la demanda y, al mismo tiempo, determinación de la oferta y la demanda por los precios– hay que añadir que la demanda determina la oferta y ésta, a su vez, la demanda o, lo que es lo mismo, que la pro-

ducción determina el mercado, a la par que el mercado determina la producción.[5]

Hasta el economista corriente (véase nota) comprende que, sin necesidad de que cambien la oferta o la demanda por efecto de circunstancias externas, puede cambiar la relación entre ambas, al cambiar el valor comercial de las mercancías. Hasta ese mismo economista se ve obligado a reconocer que, cualquiera que sea el valor comercial, la oferta y la demanda tienen necesariamente que nivelarse para obtener el valor comercial. Es decir, que no es la relación entre la oferta y la demanda la que explica el valor comercial, sino, por el contrario, éste el que explica las fluctuaciones entre la oferta y la demanda. El autor de las *observations* prosigue, después del pasaje citado en la nota: "sin embargo, esta relación (entre la oferta y la demanda) –si seguirnos entendiendo por demanda y 'precio natural' [*natural price*] lo que hasta aquí hemos entendido con referencia a Adam Smith– tiene que ser siempre, necesariamente,

una relación de equilibrio, pues sólo se abonará realmente el precio natural cuando la oferta sea igual a la demanda efectiva, es decir, a aquella demanda que no pretende pagar más ni menos que el precio natural; por consiguiente, puede ocurrir que haya, en épocas distintas, dos precios naturales muy distintos para la misma mercancía y que, sin embargo, la relación entre la oferta y la demanda sea en ambos casos la misma, es decir, una relación de equilibrio". Se reconoce, pues, que a pesar de existir distintos *natural prices* de la misma mercancía en épocas distintas, la oferta y la demanda pueden y deben coincidir en cada época, sí es que la mercancía ha de venderse cada vez por su precio natural. Y como no existe en cada caso diferencia alguna en la relación entre la oferta y la demanda, sino simplemente una diferencia en cuanto a la magnitud del mismo precio natural, es evidente que éste se determina independientemente de la oferta y la demanda y que no puede ser determinado por éstas.

Para que una mercancía se venda por su valor comercial, es decir, en proporción al trabajo socialmente necesario que en ella se contiene, hace falta que la cantidad total de trabajo social invertida en la masa total de esta clase de mercancías corresponda al volumen de la necesidad social que de ellas se siente, entendiendo por necesidad social la necesidad social solvente. La competencia, las fluctuaciones de los precios comerciales que corresponden a las fluctuaciones de la relación entre la oferta y la demanda, tienden constantemente a reducir a esta medida la cantidad total del trabajo invertido en cada categoría de mercancías.

En la relación entre la oferta y la demanda de las mercancías se repite, en primer lugar, la relación entre el valor de uso y el valor de cambio, entre la mercancía y el dinero, entre el comprador y el vendedor, y en segundo lugar, la relación entre productor y consumidor, aunque ambos puedan hallarse representados por terceras personas, que son los comerciantes.

Con respecto al comprador y al vendedor, basta enfrentarlos entre sí, individualmente, para desarrollar la relación. Es suficiente que existan tres personas para que se opere la metamorfosis de la mercancía y, por tanto, la unidad total de la venta y la compra. A convierte su mercancía en el dinero de B, a quien se la vende, y vuelve a convertir su dinero en mercancía, que compra con aquél a C; todo el proceso se desarrolla entre estas tres personas. En nuestro estudio sobre el dinero hemos supuesto que las mercancías son vendidas por su valor, ya que no existe ninguna razón para considerar los precios divergentes del valor, que sólo se trata de variaciones de forma por las que pasa la mercancía al convertirse en dinero y al volver a convertirse de dinero en mercancía. Tan pronto como la mercancía se vende y con el importe de la venta se compra una nueva mercancía, tenemos ante nosotros la metamorfosis completa, siendo indiferente en cuanto a ella, considerada como tal metamorfosis, el que el precio de la

mercancía sea superior o inferior a su valor. El valor de la mercancía como base conserva su importancia, puesto que el dinero sólo puede desarrollarse comprensiblemente partiendo de este fundamento y el precio sólo es primordialmente, en cuanto a su concepto general, el valor en forma de dinero. Claro está que al estudiar el dinero como medio de circulación, partimos del supuesto de que no se opera solamente una metamorfosis de una mercancía. Se enfoca más bien el entrelazamiento social de estas metamorfosis. Sólo así comprenderemos la circulación del dinero y el desarrollo de su función como medio circulatorio. Pero por importante que esta trabazón sea para la transición del dinero a su función de medio circulatorio y para la forma modificada que de ello se deriva, es de todo punto indiferente en cuanto a la transacción entre los distintos compradores y vendedores.

En cambio, en la oferta y la demanda, la oferta es igual a la suma de vendedores o

productores de una determinada clase de mercancías y la demanda igual a la suma de los compradores o consumidores (individuales o productivos) de la misma clase de mercancías. Y además, estas sumas actúan entre sí como unidades, como fuerzas agregadas. El individuo sólo actúa aquí como parte de una fuerza social, como átomo de la masa, siendo bajo esta forma como la competencia hace valer el carácter *social* de la producción y del consumo.

La parte de la competencia más débil momentáneamente es, al mismo tiempo, aquella

en que el individuo actúa independientemente de la masa de sus competidores, y no pocas veces directamente contra ella, haciendo sentir precisamente así la dependencia de los unos con respecto a los otros, mientras que la parte más fuerte se enfrenta siempre como una unidad más o menos homogénea a su contrincante. Si la demanda de esta clase concreta de mercancías es mayor que la oferta, ocurrirá que

un comprador desplazará –dentro de ciertos límites– a otro comprador, encareciendo con ello la mercancía para todos por encima del valor comercial, mientras que, de otra parte, los vendedores procurarán vender conjuntamente a un precio comercial más elevado. Si, por el contrario, la oferta es mayor que la demanda, uno de los vendedores empezará a deshacerse de sus mercancías a precio más bajo y los demás tendrán necesariamente que seguirle, mientras que los compradores tenderán conjuntamente a rebajar el precio comercial lo más que puedan por debajo del valor comercial. El frente común sólo interesará a cada uno de ellos en la medida en que salga ganando más con él que en contra de él. Y la acción común cesará tan pronto como el campo en su conjunto se venga abajo y cada cual trate de arreglárselas por sí lo más favorablemente. Además, sí uno produce más barato y puede vender más, apoderarse de un lugar mayor en el mercado, vendiendo por debajo del precio comercial o

del valor comercial corriente, lo hace y comienza así una acción que, poco a poco, obliga a los otros a introducir el tipo más barato de producción y a reducir a un nuevo mínimo el trabajo socialmente necesario. Cuando una de las partes va delante, salen ganando todos los que forman en este bando; es como sí todos ellos gozasen de un monopolio. Cuando una de las partes es más débil que la otra, cada cual puede esforzarse en ser el más fuerte de todos (por ejemplo, trabajando con menos costo de producción) o, por lo menos, salir del paso lo mejor posible, sin preocuparse un ardite de los que están a su lado, aunque su actuación no le afecta solamente a él, sino que afecta a todos sus cofrades.[6]

La oferta y la demanda presuponen la transformación del valor en valor comercial y, cuando se desarrollan sobre una base capitalista, cuando las mercancías son productos del capital, presuponen procesos capitalistas de producción, es decir, relaciones mucho más

complejas que las simples operaciones de compra y venta de las mercancías. Aquí, no se trata de la transformación puramente formal del valor de las mercancías en precio, o sea, de un simple cambio de forma; se trata de determinadas divergencias cuantitativas de los precios comerciales con respecto a los valores comerciales y con respecto a los precios de producción. En las simples operaciones de compra y venta basta con que se enfrenten entre sí los productores de mercancías como tales. La oferta y la demanda, cuando se las analiza a fondo, presuponen la existencia de las diversas clases y subclases entre las que se reparte la renta total de la sociedad para ser consumida por ellas como tal renta y de las que, por tanto, parte de la demanda formada por la renta, por otra parte, para comprender el juego de la oferta y la demanda entre los propios productores como tales, es indispensable penetrar en la estructura de conjunto del proceso capitalista de producción.

En la producción capitalista no se trata simplemente de obtener a cambio de la masa de valor lanzada a la circulación en forma de mercancías una masa de valor igual bajo otra forma distinta –bajo forma de dinero o de otra mercancía diferente–, sino que se trata de sacar del capital invertido en la producción la misma plusvalía o la misma ganancia que cualquier otro capital de la misma magnitud o en proporción a su magnitud, cualquiera que sea la rama de producción en que se invierta, se trata, por tanto, por lo menos como mínimo, de vender las mercancías por sus precios, precios que arrojan la ganancia media, es decir, por sus precios de producción.

Bajo esta forma, el capital cobra conciencia de sí mismo como una *fuerza social* en la que cada capitalista toma parte en proporción a la participación que le corresponde dentro del capital total de la sociedad.

En primer lugar, a la producción capitalista como tal le es indiferente el valor de uso

concreto y, en general, le tienen sin cuidado las características específicas de las mercancías que produce. Lo único que le interesa, en cada esfera de producción, es producir plusvalía, apropiarse en el producto del trabajo una determinada cantidad de trabajo no retribuido. Y lo mismo ocurre, por su naturaleza, con el trabajo asalariado sometido al capital: le tiene sin cuidado el carácter específico de su trabajo, teniendo que transformarse como lo exijan las necesidades de su capital y dejarse desplazar de una esfera de producción a otra.

En segundo lugar, una esfera de producción es, en realidad, tan buena o tan mala como otra; todas arrojan la misma ganancia y todas carecerían de razón de ser si las mercancías por ellas producidas no satisficiesen una necesidad social de cualquier clase.

Pues bien, si las mercancías se vendiesen por sus valores se presentarían, como ya

hemos visto, cuotas muy distintas de ganancia en las diversas esferas de producción,

con arreglo a la distinta composición orgánica de los capitales en ellas invertidos. Pero los capitales se retiran de las esferas de producción en que la cuota de ganancia es baja, para lanzarse a otras que arrojan una ganancia mas alta. Este movimiento constante de emigración e inmigración del capital, en una palabra, esta distribución del capital entre las diversas esferas de producción atendiendo al alza o a la baja de la cuota

de ganancia, determina una relación entre la oferta y la demanda, de tal naturaleza, que la ganancia media es la misma en las diversas esferas de producción, con lo cual los valores se convierten en medios de producción. El capital logra imponer en mayor o menor medida esta nivelación, tanto más, cuanto más desarrollado se halle el capitalismo en una sociedad nacional dada, es decir, cuanto más se adapten al régimen de producción capitalista las realidades del país de que se trate. A medida que progresa la producción capitalista, se

desarrollan también sus condiciones y va sometiendo el conjunto de las premisas sociales dentro de las cuales se desenvuelve el proceso de producción a su carácter específico y a sus leyes inmanentes.

La nivelación constante de las constantes desigualdades se efectuará tanto más rápidamente: *1°* cuanto más móvil sea el capital, es decir, cuanto más fácilmente pueda transferirse de una esfera de producción a otra y de un lugar a otro; *2°* cuanto más rápidamente pueda desplazarse de una esfera de producción a otra y de un centro local de producción a otro la fuerza de trabajo. La condición primera presupone completa libertad comercial en el interior de la sociedad y eliminación de todos los monopolios, salvo los naturales, o sean, los que se derivan de la propia naturaleza del sistema capitalista de producción. Presupone asimismo el desarrollo del sistema de crédito, que concentra la masa inorgánica del capital social disponible frente a los capitalistas individuales; y,

finalmente, la supeditación de las distintas ramas de producción a los capitalistas. Esto último iba ya implícito en el supuesto previo cuando se admitía que se trataba de la transformación de los valores en precios de producción para todas las esferas de producción explotadas con métodos capitalistas; pero incluso esta compensación tropieza con grandes obstáculos cuando entre las empresas capitalistas se interponen, encadenándose con ellas, numerosas esferas de producción explotadas en masa con métodos no capitalistas (por ejemplo, la agricultura explotada por pequeños campesinos). Finalmente, la gran densidad de la población. La condición segunda presupone la supresión de todas las leyes que impiden a los campesinos desplazarse de una esfera de producción a otra o de un centro local de producción a otro. Indiferencia del obrero en cuanto al contenido de su trabajo. Máxima reducción del trabajo, en todas las esferas de producción, a trabajo simple. Desaparición de todos los pre-

juicios profesionales entre los obreros. Finalmente, y sobre todo, sometimiento del obrero al régimen de producción capitalista. El desarrollo de estos puntos de vista tiene su lugar adecuado en la investigación especial sobre la concurrencia.

De lo dicho se desprende que cada capitalista de por sí, al igual que la totalidad de los capitalistas de cada esfera especial de producción, se halla interesado, no sólo por simpatía general de clase, sino directamente, por motivos económicos, en la explotación de la clase obrera en su conjunto por el capital en bloque y en el grado de esta explotación, puesto que, presuponiendo como dadas todas las demás circunstancias, entre ellas el valor del capital constante invertido en su totalidad, la cuota de ganancia media depende del grado de explotación del trabajo total por el capital total.

La ganancia media coincide con la plusvalía media que produce porcentualmente el capital, y, por lo que a la ganancia se refiere, se

comprende de suyo, como algo evidente por sí mismo, lo que acabamos de exponer. En la ganancia media hay que añadir solamente, como uno de los factores determinantes de la cuota de ganancia, el valor del capital invertido. En realidad, el interés especial que un capitalista o el capital de una determinada esfera de producción tiene en la explotación de los obreros directamente empleados por él, se limita a conseguir un lucro extraordinario, una ganancia superior a la ganancia media, ya sea haciendo excepcionalmente trabajar a sus obreros más de lo normal o reduciendo sus salarios por debajo del nivel medio, o logrando una productividad extraordinaria del trabajo empleado. Prescindiendo de esto, un capitalista que no emplease en su esfera de producción ningún capital variable ni diese, por tanto, ocupación a ningún obrero (lo que constituye, en realidad, una premisa exagerada) se hallaría tan interesado en la explotación de la clase obrera por el capital y sacaría del trabajo sobrante no retribuido

su parte correspondiente de ganancia como el capitalista que (otra hipótesis absurda) sólo emplease capital variable, que por tanto invirtiese en salarios todo su capital. Pues bien, el grado de explotación del trabajo depende, partiendo de una jornada de trabajo dada, de la intensidad media del trabajo y, si partimos de una intensidad de trabajo dada, de la duración de la jornada de trabajo. Del grado de explotación del trabajo depende la cuantía de la cuota de plusvalía y, por tanto, dada la masa total del capital variable, la magnitud de la plusvalía y, consiguientemente, la magnitud de la ganancia. El interés especial que tiene el capital de una esfera de producción, a diferencia del capital en su conjunto, en la explotación de los obreros específicamente empleados por él, lo tiene el capitalista individual, a diferencia del capital de su esfera de producción, en la explotación de los obreros a quienes él personalmente explota.

Por otra parte, el capital de cada esfera concreta de producción y cada capitalista de por si se hallan igualmente interesados en la productividad del trabajo social empleado por el capital en su conjunto. De esta productividad dependen, en efecto, dos cosas: en primer lugar, la masa de los valores de uso en que se expresa la ganancia media, cosa doblemente importante, ya que ésta sirve tanto de fondo de acumulación de nuevo capital como de fondo de reserva para su disfrute. En segundo lugar, la cuantía de valor del capital total invertido (el constante y el variable), la cual, partiendo de una magnitud dada de plusvalía o de ganancia de toda la clase capitalista, determina la cuota de ganancia o la ganancia que corresponde a una determinada masa de capital. La especial productividad del trabajo en una esfera particular de producción o en una empresa concreta dentro de ella, sólo interesa a los capitalistas de esta empresa o rama de producción cuando permita a la rama especial de que se trate con-

seguir una ganancia extraordinaria con respecto al capital en su conjunto o conceda esta misma posibilidad al capitalista individual con respecto a los demás capitalistas de la misma rama de producción.

Tenemos, pues, aquí la prueba matemáticamente exacta de por qué los capitalistas, a pesar de las rencillas que les separan en el campo de la concurrencia, constituyen una verdadera masonería cuando se enfrentan con el conjunto de la clase obrera.

El precio de producción lleva implícita a la ganancia media. Esto que nosotros llamamos precio de producción es, en realidad, lo mismo que A. Smith llama *natural price* [Ricardo *price of production, cost of production*] y los fisiócratas *prix necessaire* –sin que ninguno de ellos, A. Smith, Ricardo ni los fisiócratas, desarrolle la diferencia existente entre el precio de producción y el valor–, porque este precio es, a la larga, lo que condiciona la oferta, la reproducción de las mercancías de toda esfera especial de

producción.[7] Y se comprende también por qué los mismos economistas que se revuelven contra la determinación del valor de las mercancías por el tiempo de trabajo, por la cantidad de trabajo contenida en ellas, hablan siempre de los precios de producción como de los centros en torno a los cuales fluctúan los precios comerciales. Pueden permitirse hacerlo así porque el precio de producción es ya de por sí una forma completamente enajenada y prima facie absurda del valor de la mercancía; una forma que se presenta en el plano de la concurrencia y, por tanto, en la conciencia del capitalista vulgar y también, como es lógico, en la del economista vulgar.

*

De lo expuesto se desprende que el valor comercial (y todo lo que hemos dicho acerca de éste vale, con las restricciones necesarias, para el precio de producción) lleva implícito

una ganancia extraordinaria de quienes producen en las mejores condiciones, dentro de cada rama especial de producción. Exceptuando de un modo general los casos de crisis y de superproducción, esto es aplicable a todos los precios comerciales, por mucho que puedan diferir de los valores comerciales o de los precios de producción vigentes en el mercado. El precio comercial lleva implícito, en efecto, el pago del mismo precio por mercancías de la misma clase, aunque éstas se hayan producido en condiciones individuales muy distintas y tengan, por consiguiente, precios de costo muy diferentes. (No hablamos aquí de las ganancias extraordinarias, consecuencia de los monopolios, artificiales o naturales, en el sentido corriente de esta palabra.)

Pero las ganancias extraordinarias pueden provenir, además, del hecho de que ciertas esferas de producción se hallen en condiciones de sustraerse a la transformación de los valores de sus mercancías en precios de producción y

por tanto a la reducción de sus ganancias a la ganancia media. En la sección sobre la renta del suelo habremos de estudiar otras modalidades de estas dos formas de la ganancia extraordinaria

Pie de página capítulo X

1 Por aquel entonces, en 1865, esto era una simple “opinión” de Marx. Hoy, después de la extensa investigación de las comunidades primitivas llevada a cabo desde Maurer hasta Morgan, se trata de un hecho que ya no discute casi nadie. *(F E.)*

2 C. Marx, *Zur Kritik der politischen Oekonomie,* Berlín 1859 [p. 8].

3 Ob. cit.

4 La polémica sostenida entre Storch y Ricardo a propósito de la renta del suelo (polémica intrínseca, pues en realidad ninguno de estos dos autores para mientes en el otro). a

saber: si el valor comercial (que en ellos es más bien el precio comercial o el precio de producción) se regula por las mercancías producidas en las condiciones más desfavorables Ricardo [ob. cit., pp. 55–6 s]) o por las producidas en las condiciones más favorables. (Storch [*Cours d'économie politique*, San Petersburgo, 1815, t. II, pp. 78 s]), se resuelve, pues, en el sentido de que ambos autores tienen razón y ambos carecen de ella y de que tanto uno como otro pierden de vista totalmente el caso intermedio. Véase Corbet [*An Inquiry*, etc., pp. 42 s.] acerca de los casos en que el precio es regulado por las mercancías producidas en las mejores condiciones: "No quiere decir que él (Ricardo) haya afirmado que de dos partidas de dos artículos distintos, por ejemplo, un sombrero y un par de zapatos, se cambien entre sí porque estas dos partidas se produzcan con cantidades de trabajo iguales. Por "mercancías" debe entenderse aquí la "clase mercancía", no un determinado sombrero de por sí, un determinado par de

zapatos, etc. Para estos efectos, debe considerarse distribuido entre todos los sombreros el trabajo total que produce todos los sombreros de Inglaterra. A mí me parece que esto no ha sido expresado primeramente ni en las exposiciones generales de esta doctrina" *(Observations on certain verbal disputes in Political Economy,* etcétera, Londres, 1821, pp. 53 y 54).

5 Gran necedad la siguiente "agudeza": "Allí donde la cantidad de salarios, capital y tierra necesaria para producir una mercancía varíe con respecto a la que antes se necesitaba, variará también lo que Adam Smith llama su precio natural, y el precio que antes era su precio natural se convertirá, con referencia a este cambio, en su precio comercial, pues si bien no pueden haber cambiado ni la oferta ni la cantidad necesaria" (ambas cambian aquí precisamente porque el valor comercial o el precio de producción, que es del que se trata en A. Smith, varía a consecuencia de un cambio de valor) "aquella oferta no corresponde exactamente a

la demanda de aquellas personas (*is not now* exactty *enough for those persons*) que pueden y quieren pagar lo que ahora representa el costo de producción, sino que es o mayor o menor, por donde la proporción entre la oferta y lo que en vista del nuevo costo de producción representa la demanda efectiva difiere de la anterior. En estas condiciones, se operará un cambio en la oferta, si no se interpone ningún obstáculo en su camino, hasta que la mercancía acabe situándose en su nuevo precio natural. Habrá gentes a quienes se les antoje decir que –puesto que la mercancía llega a su precio natural mediante el cambio de la oferta– el precio natural se debe a una proporción entre la oferta y la demanda, ni más ni menos que el precio comercial se debe a otra; y, consiguientemente, que el precio natural depende, exactamente lo mismo que el precio comercial, de la proporción que guarden entre sí la oferta y la demanda (“El gran principio de la oferta y la demanda fue puesto en acción para determinar tanto lo

que A. Smith llama precios naturales como lo que él llama precios comerciales": Malthus) . (*Observations on certain verbal disputes,* etc., Londres, 1821, pp. 6 0, 61). Este hombre tan sabio no comprende que, en el caso de que se trata, es precisamente el cambio operado en el *cost of production* y también, por tanto, en el valor, lo que determina la variación de la demanda y, por consiguiente, la proporción entre ésta y la oferta, y que esta variación en cuanto a la demanda provoca una variación en cuanto a la oferta; lo cual probaría exactamente lo contrario de lo que nuestro pensador se propone demostrar; probaría, en efecto, que la variación del costo de producción no se halla regulado en modo alguno por la proporción entre la oferta y la demanda, sino que es ella, por el contrario, la que regula esta proporción.

6 "Si cada individuo de una clase no pudiese llegar a obtener más que una determinada porción o una parte alícuota de ganancia y de posesión de todo, se asociaría de buen

grado [con los otros] para elevar las ganancias" (y esto es, en efecto, lo que hace, tan pronto como la proporción entre la oferta y la demanda se lo permite): esto es el monopolio. Pero cuando cada individuo piensa que puede acrecentar de algún modo la suma absoluta su propia participación, aunque sea mediante un procedimiento que reduzca esta suma total, lo hará con harta frecuencia: esto es la competencia (*An Inquiry into those Principles respecting the Nature of Demand,* etc., Londres 1821, p. 105)

7 Maltus: *Principles of economy,* Londres, 1836, p. 77 *s.*

CAPITULO XI

EFECTOS DE LAS FLUCTUACIONES GENERALES DE LOS SALARIOS SOBRE LOS PRECIOS DE PRODUCCIÓN

Supongamos que la composición media del capital social es de 80*c* + 20*v* y la ganancia del 20%. La cuota de plusvalía será, en este caso, del 100%. Una elevación general de los salarios, si las demás circunstancias no varían, se traduce en una reducción de la cuota de plusvalía. Ganancia y plusvalía coinciden con respecto al capital medio. Supongamos que los salarios aumentan en un 25%. La misma masa de trabajo que antes costaba 20 poner en movimiento costará ahora 25. Tendremos, pues, en vez de 80*c* + 20*v* + 20*g*, un valor de rotación de 80*c* + 25*v* + l5*g*. El trabajo puesto en acción por el capital variable seguirá produciendo, al igual que antes, una suma de valor de 40. Al subir *v* de 20 a 25, el sobrante *p* o *g* quedará reducido a 15. La ganancia de 15 sobre 105 representa el $14^{2}/_{7}$%, y ésta será la nueva cuota media de

ganancia. Y como el precio de producción de las mercancías producidas por el capital medio coincide con su valor, el precio de producción de estas mercancías no habrá variado; por consiguiente, la subida de los salarios traerá como consecuencia un descenso de la ganancia, pero no un cambio del valor ni del precio de las mercancías.

Antes, cuando la ganancia media = 20%, el precio de producción de las mercancías producidas en un período de rotación era igual a su precio de costo más una ganancia del 20% sobre él, por tanto

$$pc' = pc + \frac{20pc}{100}, \quad \text{donde } pc \text{ es magnitud}$$

variable que difiere según el valor de los medios de producción incorporados a las mer-

cancías y según el grado del desgaste que el capital fijo empleado en su producción transfiere al producto. Ahora,

en cambio, el precio de producción será *pc*

Tomemos ahora, primeramente, un capital cuya composición orgánica sea inferior a la composición primitiva del capital social medio de 80*c* + 20*v* (que ahora se convierte en $76^{4}/_{21}c + 23^{17}/_{21}$;[1] por ejemplo, de 50*c* + 50*v*. Si suponemos para mayor simplificación que todo el capital fijo entra en el producto anual en el concepto de desgaste, y que el tiempo de rotación es el mismo que en el caso I, antes de la subida de los salarios, el precio de producción del producto anual será 50*c* + 50*v* + 20*g* = 120. Una subida de salarios del 25% arroja respecto

a la misma cantidad de trabajo puesto en acción una elevación del capital variable de 50 a $60^1/_2$. Si el producto anual se vendiese a su antiguo precio de producción de 120, tendríamos una suma de $50c + 62^1/_2v + 7^1/_2g$, o sea, una cuota de ganancia de $^2/_3$%. Pero la nueva cuota media de ganancia es la de $14^2/_7$%, y como partimos del supuesto de que todas las demás circunstancias permanecen invariables, el nuevo capital de $50c + 62^1/_2v$ tendrá que arrojar la misma ganancia. Pues bien, un capital de $112^1/_2$ arroja, a base de una cuota de ganancia del $14^2/_7$, una ganancia de $16^1/_{14}$.[2] El precio de producción de las mercancías así producidas es ahora, por tanto, $50c + 62^1/_2v + 16^1/_{14}g = 128^8/_{14}$. Por consiguiente, como resultado de la subida de los salarios en un 25%, el precio de producción de la misma cantidad de la misma mercancía ha subido de 120 a $12\ 8^8/_{14}$, o sea, en más del 7%.

Tomemos, por el contrario, una esfera de producción de composición orgánica supe-

rior a la del capital medio, por ejemplo, de 92*c* + 8*v*. La ganancia media originaria será también en este caso por consiguiente = 20 y, si suponemos como antes que todo el capital fijo entra en el producto anual y que el período de rotación es el mismo que en los casos I y II, tendremos que el precio de producción de la mercancía será también, en estas condiciones = 120.

Como consecuencia de la subida de los salarios en un 25%, el capital variable aumenta, siendo la misma la cantidad de trabajo, de 8 a 10 y, por tanto, el precio de costo de las mercancías de 100 a 102, por otra parte, la cuota de ganancia media baja del 20 al $14^2/_7$%. Pero la proporción es 100: $14^2/_7$ = 102: $l4^4/_7$.[3] La ganancia que ahora corresponde a 102 es, pues, la de $14^4/_7$. Por eso el producto total se vende por *pc* + *pc* X *g'* = 102 + $14^4/_7$ = $116^4/_7$. El precio de producción ha descendido, por tanto, de 120 a $116^4/_7$, o sea, casi en el 3%.*

Por consiguiente, como resultado de la subida de los salarios en un 25%, tenemos:

1º que, con respecto al capital de composición social media, el precio de producción de la mercancía permanece invariable;

2º que, con respecto al capital de composición baja, el precio de producción de la mercancía aumenta, aunque no en la misma proporción en que disminuye la ganancia;

3º que, con respecto al capital de composición alta, el precio de producción de la mercancía baja, aunque tampoco en la misma proporción que la ganancia.

Como el precio de producción de las mercancías del capital medio sigue siendo el mismo, igual al valor del producto, la suma de los precios de producción de los productos de todos los capitales sigue siendo también la misma, igual a la suma de los valores producidos por el capital total; la elevación de una parte y la baja de otra se compensan con respecto

al capital en su conjunto a base del nivel del capital medio de la sociedad.

El precio de producción de las mercancías aumenta en el ejemplo II y disminuye en el III; pues bien, esta acción contraria que ejerce la baja de la cuota de plusvalía o el alza general de los salarios revela que no puede tratarse aquí de una indemnización ofrecida en el precio para compensar la subida de los salarios, puesto que en el caso III es imposible que la baja del precio de producción indemnice al capitalista por la baja de la ganancia, y en el caso II el alza del precio no impide el descenso de la ganancia. Lejos de ello, en ambos casos, lo mismo cuando aumenta el precio que cuando disminuye, la ganancia es la misma que la obtenida como el capital medio, en que el precio permanece invariable. Es, lo mismo en el caso II que en el caso III, la misma ganancia media reducida en $5^5/_7$, o sea, en algo más del 25%. De donde se deduce que si el precio no aumentase en II y no disminuyese en III, II vendería por

debajo y III por encima de la nueva ganancia media disminuida. Es claro de por sí que, según que se invierta en trabajo el 50, el 25 o el l0% del capital, la subida de salarios influirá de modo muy distinto sobre un capital que invierte en salarios $^1/_{l0}$ que sobre el que invierte $^1/_4$ o incluso $^1/_2$. La elevación de los precios de producción, de una parte, y su reducción de otra, según que la composición del capital sea inferior o superior a la media social, es pura y exclusivamente resultado de la compensación a base de la nueva cuota disminuida de ganancia.[4]

Ahora bien ¿cómo influiría una baja general de los salarios y una congruente alza general de la cuota de ganancia y, por tanto, de la cuota de ganancia media, sobre los precios de producción de las mercancías producto de capitales que difieren en sentido opuesto de la composición orgánica media? Para llegar al resultado apetecido (que Ricardo no investiga),

no tenemos más que dar la vuelta a nuestra anterior argumentación.

I. Capital medio = 80*c* + 20*v* = 100; cuota de plusvalía = 100%, precio de producción = valor de la mercancía = 80*c* + 20*v* + 20*g* = 120; cuota de ganancia = 20%. Si los salarios se reducen en una cuarta parte, tendremos que el mismo capital constante que antes ponían en acción 20*v* será puesto en movimiento ahora por 15*v*. Tendremos, pues, que valor de la mercancía = 80*c* + 15*v* + 25*g* = 120. La cantidad de trabajo producida por *v* se mantiene invariable, aunque el valor nuevo creado por él se distribuye ahora de distinto modo entre el capitalista y el obrero. La plusvalía ha aumentado de 20 a 25 y la cuota de plusvalía de

$$\frac{0}{-} \quad \frac{5}{--}$$

es decir, del 100% al 166⅔ por ciento correspondiente

$$\frac{0}{0} \quad \frac{5}{}$$

a 95 es ahora = 25 y, por tanto, la cuota de ganancia el $26^{6}/_{19}\%$. La nueva composición porcentual del capital es, ahora, la de $84^{4}/_{19}\,c + 15^{15}/_{19}v = 100$.

II. Composición baja. Primitivamente, $50c + 50v$, como arriba. Al disminuir los salarios en $^{1}/_{4}$, v se reduce a $37^{1}/_{2}$, con lo que el capital total invertido desciende a $50c + 37^{1}/_{2}v = 87^{1}/_{2}$. Aplicando a esto la nueva cuota de ganancia de $26^{6}/_{19}\%$, tendremos: $100 : 26^{6}/_{19} = 87^{1}/_{2} : 23^{1}/_{38}$. La misma masa de mercancías que antes costaba 120, cuesta ahora $87^{1}/_{2} + 23^{1}/_{38} = 110^{10}/_{19}$, lo que representa una disminución de precio de cerca del 87%.

III. Composición alta. Primitivamente, $92c + 8v = 100$. Al bajar los salarios en $^{1}/_{4}$, $8v$ queda reducido a $6v$ y el capital a 98. Por tanto, $100 : 26^{6}/_{19} = 98 : 25^{15}/_{19}$. El precio de producción de la mercancía, que antes era de 100 + 20 = 120, es ahora, después de la disminución del salario, $98 + 25^{15}/_{19} = 123^{15}/_{19}$; es decir, ha subido en un 3%.[5]

Como vemos, no hay más que seguir la misma trayectoria de antes, pero en sentido inverso y con las modificaciones necesarias; y vemos también que un descenso general del salario se traduce en una subida general de la plusvalía, de la cuota de plusvalía y, en igualdad de circunstancias, de la cuota de ganancia, aun cuando expresada en una proporción distinta; un descenso de los precios de producción, tratándose de productos–mercancías de capitales de composición baja, y precios de producción más elevados, tratándose de mercancías producidas por capitales de composición alta. El resultado es, pues, exactamente inverso al obtenido por una subida general de salarios.[6] En ambos casos –en el de alza y en el de baja de salarios– se parte del supuesto de que la jornada de trabajo permanece invariable, lo mismo que los precios de todos los artículos de primera necesidad. Por consiguiente, la baja de los salarios sólo es posible, aquí, cuando los salarios son ya de antemano superiores al precio

normal del trabajo o cuando se hallen por debajo de él. Más adelante, en la sección sobre la renta del suelo, investigaremos en parte cómo se modifica el problema cuando el alza o la baja del salario proviene de un cambio del valor y, por tanto, del precio de producción de las mercancías que se destinan normalmente al consumo del obrero. Sin embargo, ya desde ahora podemos dejar sentado lo siguiente:

Si el alza o la baja de los salarios proviene del cambio de valor experimentado por los medios de subsistencia de primera necesidad, lo expuesto más arriba sólo puede sufrir modificación cuando las mercancías cuyo cambio de precio haga aumentar o disminuir el capital variable figuren también como elementos constitutivos del capital constante y, por tanto, no influyan simplemente sobre los salarios. Cuando por el contrario, ocurre esto, no hay nada que añadir a lo que dejamos expuesto.

En todo este capítulo presuponemos como un hecho dado el establecimiento de la

cuota general de ganancia, de la ganancia media y también, por tanto, la transformación de los valores en precios de producción. Lo único que resta por averiguar es cómo influyen sobre los precios de producción de las mercancías que se suponen como factores dados un aumento o una disminución general de los salarios. Es éste un problema muy secundario, comparado con los demás puntos importantes tratados en esta sección. Sin embargo, es el único problema relativo a nuestro estudio que Ricardo trata, aunque sea, como veremos, de un modo parcial e insuficiente.

Notas del capítulo XI:

1 Es la forma porcentual de la nueva composición orgánica 80*c* + 25*v*. (*Nota de la Ed. alemana.*)

2 En la 1ª edición dice: “hacia I6$^{1}/_{12}$”; Engels calculaba así el precio de producción en 128$^{7}/_{12}$,. En el manuscrito de Marx aparece la

cifra exacta: $16^{3}/_{42}$. Nosotros hemos reducido proporcionalmente el quebrado, tomando esta cifra como base para calcular el precio de producción. (*Nota de la Ed. alemana*).

3 En la primera edición aparece la palabra “aproximadamente”, pero no figura en el manuscrito. En realidad, la ecuación es total y no aproximadamente exacta. (*Nota de la Ed. alemana.*)

4 La 1ª edición dice: “más del 3%”. Lo que el manuscrito de Marx dice es “hacia $3^{3}/_{7}$”; es decir, se da la cifra absoluta, que equivale al $2^{6}/_{7}$%. (*Nota de la Ed. alemana.*)

5 En la 1ª edición figura la frase siguiente: “Es evidente que si, a consecuencia del establecimiento de una cuota general de ganancia para los capitales de composición orgánica baja (en que *v* sea superior a la media), los valores se reducen al convertirse en precios de producción, se elevarán tratándose de capitales de composición orgánica alta.” En la fe de erratas que acompaña a la 1ª edición dice Engels: “De-

be tacharse toda la frase desde ‘Es evidente’ hasta ‘composición orgánica alta’. La tesis es exacta, pero así presentada puede mover a confusión.” (*Nota de la Ed. alemana*.)

6. Es altamente característico que Ricardo (el cual procede, naturalmente, de otro modo que aquí, puesto que no comprendía la nivelación de los valores a base de los precios de producción) no parara mientes siquiera en esto, sino que considerase solamente el primer caso, el del alza del salario y su influencia sobre los precios de producción de las mercancías [*Principles*, etc., Londres, 1852, pp. 26 *s*.] Y el *servum pecus imitatorum* (14) no ha sido siquiera capaz de deducir este corolario evidentemente a más no poder y, en realidad, tautológico.

CAPITULO XII

ADICIONES

1. Causas que determinan un cambio en cuanto al precio de producción

El precio de producción de una mercancía sólo puede variar por dos causas:

Primera. Porque cambie la cuota general de ganancia. Esto sólo es posible cuando cambie la cuota media de la misma plusvalía o cuando, permaneciendo invariable la cuota media de plusvalía, cambie la proporción entre la suma de la plusvalía apropiada y la suma del capital social invertido.

Cuando la variación de la cuota de plusvalía no obedezca al hecho de que el salario descienda por debajo de su nivel normal o exceda de él –y estos movimientos deben considerarse siempre como movimientos oscilatorios–, sólo puede producirse por una de estas dos causas: porque el valor de la fuerza de trabajo disminuya o porque aumente; causas am-

bas igualmente imposibles a menos que se modifique la productividad del trabajo que produce medios de subsistencia, es decir, a menos que cambie el valor de las mercancías que se destinan al consumo del obrero.

Puede también ocurrir que cambie la proporción entre la suma de la plusvalía apropiada y el capital total social invertido. Y como aquí el cambio no arranca de la cuota de plusvalía, tiene necesariamente que partir del capital total, y concretamente de su parte constante. La masa de éste, técnicamente considerada, aumenta o disminuye en proporción a la fuerza de trabajo comprada con el capital variable, y la masa de su valor crece o merma, por tanto, conforme crece o disminuye su masa misma; aumenta o disminuye, por consiguiente, en proporción también a la masa de valor del capital variable. Si con el mismo trabajo se pone en acción más capital constante, el trabajo será más productivo, y viceversa. Por tanto, al cambiar la productividad del trabajo, tiene que ope-

rarse necesariamente un cambio en cuanto al valor de ciertas mercancías.

Para ambos casos rige, pues, la ley de que, al cambiar el precio de producción de una mercancía como consecuencia de un cambio operado en la cuota general de ganancia, aunque pueda permanecer inalterable su propio valor tiene sin embargo que producirse un cambio de valor en otras mercancías.

Segunda. Permaneciendo inalterable la cuota general de ganancia, el precio de producción de una mercancía sólo puede variar porque varíe su propio valor; pues se necesita una cantidad mayor o menor de trabajo para reproducir esta mercancía, bien porque cambie la productividad del trabajo que produce la mercancía en su forma definitiva, bien porque sufra alteración la del trabajo productor de aquellas que entran en su producción. El precio de producción de los hilados de algodón, por ejemplo, puede descender, bien porque el algodón en bruto se produzca más barato, bien porque el

trabajo del hilado sea ahora más productivo por efecto de la introducción de maquinaria más perfecta.

El precio de producción es, como hemos indicado más arriba = *pc* + *g*, es decir, igual al precio de costo más la ganancia. Pero éste es = *pc* + *pc* X *g*', llamando *pc* al precio de costo, a una magnitud indeterminada, que varía según las distintas esferas de producción y que es siempre igual al valor del capital constante y variable consumido en la producción de la mercancía, y *g*' a la cuota media de ganancia, porcentualmente considerada. Si *pc* = 200 y *g*' = 20%, el precio de producción *pc* + *pc* X *g*' será = $200 + 200^{20}/_{100} = 200 + 40 = 240$. Es evidente que este precio de producción puede permanecer invariable, aunque varíe el valor de las mercancías.

Todos los cambios operados en el precio de producción de las mercancías se reducen en última instancia a un cambio de valor, pero no todos los cambios que afectan al valor de las

mercancías tienen por qué expresarse en un cambio respecto al precio de producción, ya que éste no se determina solamente por el valor de la mercancía concreta en su conjunto. Por consiguiente, el cambio operado en la mercancía A puede compensarse mediante el cambio contrario operado en la mercancía B, de tal modo que la proporción general siga siendo la misma.

2. Precio de producción de las mercancías de composición media

Hemos visto cómo la desviación de los precios de producción con respecto a los valores proviene:

1) de que no se añade al precio de costo de una mercancía la plusvalía contenida en ella, sino la ganancia media;

2) de que el precio de producción de una mercancía divergente del valor por ese motivo entra como elemento en el precio de costo de otras mercancías, lo cual hace que el

precio de costo de una mercancía pueda representar ya una desviación con respecto al valor de los medios de producción consumidos para producirla, aun prescindiendo de la que se añade, en cuanto a ella misma, por la diferencia entre la ganancia media y la plusvalía.

Cabe, pues, según esto, que aun tratándose de mercancías producidas por capitales de composición media, el precio de costo difiera de la suma de valor de los elementos que forman esta parte integrante de su precio de producción. Supongamos que la composición media sea 80*c* + 20*v*. Pues bien, cabe perfectamente que en los capitales reales de esta composición 80*c* sea mayor o menor que el valor de *c*, del capital constante, si este *c* se halla formado por mercancías cuyo precio de producción difiere de su valor. Y también los 20*v* pueden diferir de su valor, si el salario se destina a la compra de mercancías cuyo precio de producción difiere de su valor; es decir, si para rescatar estas mercancías (para reponerlas) el obrero tiene

que rendir más o menos tiempo de trabajo y, por tanto, entregar más o menos trabajo necesario del que haría falta si los precios de producción de los artículos de primera necesidad coincidiesen con sus valores.

Esta posibilidad no menoscaba, sin embargo, en lo más mínimo la justeza de las tesis que hemos sentado con respecto a las mercancías producidas por capitales de composición media. La cantidad de ganancia que corresponde a estas mercancías es igual a la cantidad de plusvalía que en ellas mismas se contiene. Por ejemplo, con un capital compuesto, como indicábamos más arriba, por 80*c* + 20*v*, lo importante para la determinación de la plusvalía no es el saber si estas cifras son expresión de los valores reales, sino el saber qué relación guardan entre sí; es decir, el saber que $v = {}^{1}/_{5}$ del capital total y $c = {}^{4}/_{5}$. Cuando así ocurre, tenemos, como sentábamos más arriba, que la plusvalía producida por *v* es igual a la ganancia media. Por otra parte, por ser igual a la ganan-

cia media, el precio de producción = precio de costo + ganancia = *pc* + *g* = *pc* + *p*, se equipara prácticamente al valor de la mercancía. Es decir, que el alza o la baja de los salarios no altera para nada, en este caso, a *pc* + *g*, lo mismo que no alteraría en lo más mínimo el valor de la mercancía, traduciéndose simplemente en un movimiento inverso correspondiente a aquél, en el alza o en la baja congruente de la cuota de ganancia. En efecto, si como consecuencia del aumento o la disminución del salario, se altera-se aquí el precio de las mercancías, la cuota de ganancia en estas ramas de producción de composición media resultaría ser superior o inferior a su nivel en las otras ramas. Las ramas de composición media sólo se mantienen al mismo nivel de ganancia con las demás cuando el precio permanece invariable. Ocurre, pues, en ellas, prácticamente, lo mismo que si los productos de estas ramas se vendiesen por su valor real. En efecto, cuando las mercancías se venden por sus valores reales, es evidente que,

permaneciendo invariables las demás circunstancias, el alza o la baja del salario determina un alza o una baja proporcionales de la ganancia, pero no altera el valor de las mercancías y que, en todo caso, el aumento o la disminución del salario no puede afectar nunca al valor de las mercancías, sino simplemente al volumen de la plusvalía.

3. Causas de compensación para el capitalista

Hemos dicho que la concurrencia nivela las cuotas de ganancia de las distintas ramas de producción sobre la base de la ganancia media, convirtiendo con ello los valores de los productos de estas distintas ramas en precios de producción. Esto se opera mediante la continua transferencia de capitales de unas ramas a otras, en que la ganancia excede por el momento de la ganancia media; debiendo tenerse en cuenta, sin embargo, las fluctuaciones de la ganancia relacionadas con las alternativas de

años buenos y malos que se dan dentro de una determinada rama industrial y en una época dada. Este movimiento ininterrumpido de emigración e inmigración de capitales entre diversas ramas de producción provoca movimientos ascendentes y descendentes de la cuota de ganancia, que se compensan más o menos entre sí y que tienden, por tanto, a reducir en todas partes la cuota de ganancia al mismo nivel común y general.

Este movimiento de los capitales responde siempre, en primer término, al estado de los precios comerciales, que en unas partes hacen subir las ganancias por encima del nivel medio y en otras partes los hacen descender por debajo de él. Prescindimos por el momento del capital comercial, que aquí no nos interesa y que, como revelan esos paroxismos de especulación en ciertos artículos favoritos que surgen repentinamente, pueden extraer con una rapidez extraordinaria masas de capital de una rama comercial para lanzarlos a otra con la mis-

ma celeridad. Limitándonos a la verdadera producción –industria, agricultura, minería, etc.–, vemos que la transferencia de capitales de unas ramas a otras tropieza con dificultades considerables, sobre todo por razón del capital fijo existente. Además, la experiencia enseña que si una rama industrial, por ejemplo, la industria algodonera, arroja en un determinado momento ganancias extraordinariamente altas, pasado algún tiempo rinde en cambio ganancias muy reducidas o deja incluso pérdidas, por donde, tomando un determinado ciclo de años, resulta que la ganancia media de esta rama de producción es aproximadamente la misma que la de las demás. El capital ha sabido sacar pronto la lección de esta experiencia.

Lo que *no revela* la competencia es la determinación del valor que domina el movimiento de la producción; son los valores que se hallan detrás de los precios de producción y, en última instancia, los determinan. La concurrencia revela, por el contrario: *1)* las ganancias me-

dias, las cuales son independientes de la composición orgánica del capital en las distintas ramas de producción y también, por tanto, de la masa de trabajo vivo que un capital dado puede apropiarse en una determinada rama de explotación: *2)* el alza y la baja de los precios de producción como consecuencia del cambio operado en cuanto al volumen del salario, fenómeno que a primera vista contradice totalmente el de la proporción de valor entre las diversas mercancías; *3)* las fluctuaciones de los precios comerciales, que reducen el precio comercial medio de las mercancías en un período de tiempo dado, no al *valor* comercial, sino a un precio de producción comercial que difiere de este valor comercial y es muy distinto de él. Todos estos fenómenos *parecen* contradecir tanto a la determinación del valor por el tiempo de trabajo como a la esencia de la plusvalía en cuanto formada por trabajo sobrante no retribuido. Por *consiguiente*, *en el mundo de la concurrencia todo aparece invertido*. La forma exterior

de las relaciones económicas, tal como se presenta en la superficie de los fenómenos, en su existencia real y también, por tanto, en las ideas con que los representantes y los agentes de estas relaciones pretenden ver claro en ellas, difiere mucho y es, en realidad, lo inverso, lo contrario a su estructura interna esencial aunque oculta, y al concepto que a ella corresponde.

Además, tan pronto como la producción capitalista alcanza cierto grado de desarrollo, la compensación entre las diversas cuotas de ganancia vigentes en las distintas ramas para formar una cuota general de ganancia no se opera, ni mucho menos, simplemente por el juego de atracción o repulsión en el que los precios comerciales atraen o repelen al capital. Cuando los precios medios y los precios comerciales que a ellos corresponden se han consolidado durante algún tiempo, los capitalistas individuales toman *conciencia* de que en este proceso se compensan *determinadas diferencias* y las incluyen en sus cuentas recíprocas. Se pre-

sentan a la mente de los capitalistas y son tenidas en cuenta por ellos como otras tantas causas de compensación.

La idea fundamental en torno a la que gira todo esto es la de la misma ganancia media, la idea de que capitales de igual magnitud tienen necesariamente que arrojar, en los mismos períodos de tiempo, ganancias iguales. Idea basada, a su vez, en la concepción de, o que el capital de cada rama de producción tiene que participar en la plusvalía total arrancada a los obreros por el capital global de la sociedad en proporción a su magnitud, o de que cada capital por si sólo puede considerarse como un fragmento del capital total, por lo cual cada capitalista debe concebirse en realidad como un accionista de la gran empresa colectiva, interesado en la ganancia total, en proporción a la magnitud del capital con que en ella participa.

A esta idea responde el cálculo de los capitalistas cuando, por ejemplo, imputan a un capital cuyo ciclo de rotación es más lento, bien

porque las mercancías permanezcan más tiempo en el proceso de producción, bien porque hayan de venderse en mercados más lejanos, la ganancia que deja de obtener por esa razón, resarciéndose de ella mediante un recargo sobre el precio. O el hecho de que aquellas inversiones de capital que se hallan expuestas a grandes riesgos, como ocurre, por ejemplo, con el capital de las compañías armadoras de buques, obtengan mediante recargo del precio una indemnización que las compense del riesgo. Al desarrollarse la producción capitalista, y con ella el régimen de los seguros, el riesgo es, en realidad, igual para todas las ramas de producción (véase Corbet), aunque las expuestas a mayores riesgos pagan primas de seguro más altas, de las que se resarcen recargando los precios de sus mercancías. En la práctica, todo ello conduce a que cada circunstancia que haga que una inversión de capital –y todas ellas se consideran igualmente necesarias, dentro de ciertos límites– sea menos rentable y otra más rentable

sea tenida en cuenta como una causa de compensación válida de una vez para todas, sin que sea necesario que intervenga a cada paso la acción de la concurrencia para hacer valer este motivo o factor de cálculo. Lo que el capitalista olvida –o, mejor dicho, lo que no ve, porque la concurrencia no se lo revela– es que todas estas causas de compensación que los capitalistas hacen valer mutuamente al establecer los cálculos mutuos de los precios de las mercancías vigentes en diversas ramas de producción se relacionan entre sí simplemente por el hecho de que todas ellas tienen iguales derechos a participar en el botín común, que es la plusvalía total, en proporción a sus capitales respectivos. A ellos *les parece*, por el contrario, puesto que la ganancia por ellos obtenida no coincide con la plusvalía por ellos arrancada, que sus causas de compensación no se limitan a nivelar las participaciones respectivas en la plusvalía total, sino que *crean la ganancia misma,* y que ésta proviene, sencillamente, del recargo sobre el precio de

costo de las mercancías, motivado por las causas que sean.

Por lo demás, a la ganancia media es aplicable también lo que dijimos en el cap. VII, pp. 161 *ss*., sobre las ideas que el capitalista se forma acerca de la fuente de la plusvalía. Lo que ocurre es que aquí el problema se plantea en otros términos, en el sentido de que, partiendo de un precio comercial dado de las mercancías y de un determinado grado de explotación del trabajo, el ahorro conseguido en cuanto al precio de costo depende de la destreza, de la atención individual, etcétera.

SECCIÓN TERCERA

LEY DE LA TENDENCIA DECRECIENTE DE LA CUOTA DE GANANCIA

CAPITULO XIII

NATURALEZA DE LA LEY

Partiendo de un salario y de una jornada de trabajo dados, un capital variable, de 100 por ejemplo, presupone un determinado número de obreros puestos en acción; es el índice de este número de obreros. Supongamos, por ejemplo, que 100 libras esterlinas representen el salario de 100 obreros digamos durante una semana. Si estos 100 obreros rinden la misma cantidad de trabajo necesario que de trabajo sobrante; si por tanto trabajan diariamente la misma cantidad de tiempo para sí mismos, es decir, para la reproducción de su salario, que para el capitalista, o sea, para la producción de plusvalía, su producto total de valor será = 200 libras esterlinas y la plusvalía por ellos producida ascenderá a 100 libras. La cuota

de será, en este caso, de
plusvalía — bargo, esta

cuota de plusvalía se expresará, como hemos visto, en muy distintas cuotas de ganancia, según el distinto volumen del capital constante *c* y por tanto, del capital total *C*, puesto que la cuota de ganan

A base de la cuota de plus
ia = ——. dremos que

00

5 1

i 0 y *v* 00, *g*’ — 6

50

00

1 1

i 00 y *v* = 00, *g’* — 0

00

00

2 1

i 00 y *v* 00, *g’* — 3

00

00

3 1

i 00 y *v* 00, *g’* — 5

00

00

4 1

i 00 y *v* 00, *g’* — 0

00

Como vemos, la misma cuota de plusvalía, sin necesidad de que varíe el grado de explotación del trabajo, se traduce en una cuota decreciente de ganancia, puesto que al aumentar su volumen material aumenta también, aunque no en la misma proporción, el volumen de valor del capital constante y, por tanto, el del capital en su conjunto.

Si, además, partimos del supuesto de que este cambio gradual en cuanto a la composición del capital no se opera simplemente en ramas aisladas de producción, sino que más o menos se da en todas ellas o, cuando menos, en las esferas de producción decisivas y que, por tanto, esos cambios afectan a la composición orgánica media del capital total existente en una determinada sociedad, llegaremos necesariamente a la conclusión de que este incremento gradual del capital constante en proporción al variable tiene como resultado *un descenso gradual de la cuota general de ganancia*, siempre y cuando que permanezca invariable la cuota de

plusvalía, o sea, el grado de explotación del trabajo por el capital. Ahora bien, hemos visto que es una ley de la producción capitalista el que, conforme va desarrollándose, decrezca en términos relativos el capital variable con respecto al constante y, por consiguiente, en proporción a todo el capital puesto en movimiento. Esto quiere decir, sencillamente, que el mismo número de obreros, la misma cantidad de fuerza de trabajo que un capital variable de determinado volumen de valor puede movilizar pone en movimiento, elabora, consume productivamente, en el mismo tiempo, por virtud de los métodos de producción peculiares que se desarrollan dentro de la producción capitalista, una masa cada vez mayor de medios de trabajo, de maquinaria y de capital fijo de todas clases, de materias primas y auxiliares; es decir, un capital constante con un volumen de valor cada vez mayor. Esta disminución relativa creciente del capital variable en proporción al constante y, por tanto, en relación al capital

total, coincide con el aumento progresivo de la composición orgánica del capital social, considerado en cuanto a su media. Y no es, asimismo, más que otro modo distinto de expresar el desarrollo progresivo de la fuerza social productiva del trabajo, que se revela precisamente en el hecho de que, gracias al empleo creciente de maquinaria y capital fijo en todas sus formas, el mismo número de obreros pueda convertir en productos en el mismo tiempo, es decir, con menos trabajo, una cantidad mayor de materias primas y auxiliares. Este aumento del volumen de valor del capital constante –aunque sólo exprese remotamente el aumento que se opera en cuanto a la masa real de los valores de uso que materialmente forman este capital– va acompañado por el abaratamiento progresivo de los productos. Cada producto individual de por sí contiene ahora una suma menor de trabajo que en otras etapas anteriores de la producción, en que el capital invertido en trabajo representaba una proporción incompa-

rablemente mayor con respecto al capital invertido en medios de producción. Por consiguiente, el cuadro hipotético que figura al comienzo de este capítulo expresa la tendencia real de la producción capitalista. Esta, a medida que se acentúa el descenso relativo del capital variable con respecto al constante, hace que la composición orgánica del capital en su conjunto sea cada vez más elevada, y la consecuencia directa de esto es que la cuota de plusvalía se exprese en una cuota general de ganancia decreciente, aunque permanezca invariable e incluso aumente el grado de explotación del trabajo. (Más adelante veremos por qué el descenso no se manifiesta en esta forma absoluta, sino más bien en la tendencia a la baja progresiva.) La tendencia progresiva de la cuota general de ganancia a bajar es, simplemente *una forma, propia del modo de producción capitalista*, *de expresar* el progreso de la productividad social del trabajo. Esto no quiere decir que la cuota de ganancia no pueda descender también transito-

riamente por otras razones, pero ello demuestra como una necesidad evidente derivada de la misma naturaleza de la producción capitalista que, a medida que ésta se desarrolla, la cuota general media de plusvalía tiene necesariamente que traducirse en una cuota general de ganancia decreciente. Como la masa de trabajo vivo empleada disminuye constantemente en proporción a la masa del trabajo materializado, de medios de producción consumidos productivamente que pone en movimiento, es lógico que la parte de este trabajo vivo que no se retribuye y se materializa en la plusvalía guarde una proporción constantemente decreciente con el volumen de valor del capital total invertido. Y esta proporción entre la masa de plusvalía y el valor del capital total empleado constituye la cuota de ganancia, la cual tiene, por tanto, que disminuir constantemente.

La ley, como se ve por lo que llevamos expuesto, no puede ser mas sencilla y, sin embargo, ningún economista, como se expondrá

en una sección posterior, había logrado descubrirla hasta hoy. Los economistas veían el fenómeno y se torturaban en intentos contradictorios para explicárselo. Pero, dada la gran importancia de esta ley para la producción capitalista, bien puede decirse que es el misterio en torno a cuya solución viene girando toda la economía política desde Adam Smith y que, desde este autor, la diferencia existente entre las diversas escuelas consiste precisamente en los distintos intentos hechos para resolverlo. Por otra parte, si tenemos en cuenta que toda la economía política anterior, aun habiendo tanteado en torno a la distinción entre el capital constante y el variable, no llegó nunca a formularla claramente; que no llegó nunca a exponer la plusvalía separada de la ganancia ni a presentar ésta en toda su pureza, distinguiéndola de sus diversas partes integrantes, sustantivadas las unas respecto a las otras –la ganancia industrial, la ganancia comercial, el interés, la renta del suelo– y que jamás analizó a fondo las

diferencias en cuanto a la composición orgánica del capital ni, por tanto, la formación de la cuota general de ganancia, deja de ser enigmático el que no haya logrado llegar nunca a la solución de este enigma.

Si exponemos esta ley antes de abordar el problema del desdoblamiento de la ganancia en distintas categorías independientes entre sí, lo hacemos intencionadamente. El que la exposición de este problema del desdoblamiento de la ganancia en distintas partes, correspondientes a distintas categorías de personas, sea algo aparte, demuestra de antemano la independencia de la ley a que nos referimos, en sus términos generales, con respecto a este desdoblamiento y a las relaciones mutuas entre las distintas categorías de ganancia a que da origen. La ganancia a que nos estamos refiriendo no es más que un nombre distinto para expresar la plusvalía misma, la cual se expone solamente en relación con el capital total, y no en relación con el capital variable, del que emana. El des-

censo de la cuota de ganancia expresa, pues, la proporción decreciente de la plusvalía misma con respecto al capital total invertido y es, por tanto, independiente de cualquier eventual distribución de esta plusvalía entre diversas categorías.

Hemos visto que, al llegar a la fase de la producción capitalista en que la composición del capital es la de *c*: *v* como 50: 100, la cuota de plusvalía del 100 se traduce en una cuota de ganancia del $66^2/_3\%$ y que en una fase superior, en la que *c*: *v* como 400: 100, la misma cuota de plusvalía se expresa en una cuota de ganancia del 20%. Y lo que decimos de las distintas fases sucesivas de desarrollo dentro de un país puede aplicarse a las distintas fases de desarrollo que coexisten en varios países al mismo tiempo. En un país poco desarrollado, en que la primera composición orgánica del capital constituye la media, la cuota general de ganancia será = $66^2/_3\%$, mientras que en un país más adelanta-

do, con una fase de desarrollo mucho más elevada, será = 20% la segunda composición.

La diferencia entre las dos cuotas nacionales de ganancia podría desaparecer e incluso invertirse si en el país menos desarrollado el trabajo fuese más improductivo, si por tanto una cantidad mayor de trabajo se tradujese en una cantidad menor de la misma mercancía, un valor de cambio mayor en un valor de uso menor, si, por consiguiente, el obrero dedicase una parte mayor de su tiempo a la reproducción de sus propios medios de subsistencia o de su valor y una parte menor a la creación de plusvalía, si suministrase menos trabajo sobrante, con lo cual la cuota de plusvalía sería más pequeña. Si en el país menos adelantado el obrero trabajase, supongamos, $^2/_3$ de la jornada para sí y $^1/_3$ para el capitalista, esta fuerza de trabajo se pagaría, a base del supuesto del ejemplo anterior, con $133^1/_3$ y suministraría un excedente de $66^2/_3$ solamente. Al capital variable de $133^1/_3$ correspondería un capital constante de 50. La

cuota de plusvalía sería, por tanto, de $133^1/_3$: $66^2/_3$ = 50% y la cuota de ganancia de $183^1/_3$: $66^2/_3$, o sea, del $36^1/_2$% aproximadamente.

Como hasta ahora no hemos investigado las diversas partes en que se descompone la ganancia, siendo, por tanto, como si no existiesen para nosotros, nos limitaremos a adelantar lo siguiente, para evitar posibles equívocos: cuando comparamos entre sí países de diverso grado de desarrollo –a saber, países de producción capitalista desarrollada y otros en que el trabajo no se halla todavía absorbido formalmente por el capital, aunque el obrero esté en realidad explotado por el capitalista (por ejemplo, en la India, donde el *ryot* trabaja como campesino independiente, donde su producción no se halla aún, por tanto, sometida al capital, aunque el usurero pueda quedarse, bajo forma de interés, no sólo con su trabajo sobrante, sino incluso, hablando en términos capitalistas, con una parte de su salario)–, sería una gran equivocación querer medir por la cuantía

del tipo nacional de interés la cuantía de la cuota nacional de ganancia. En aquel interés va incluida toda la ganancia y más que la ganancia y no representa, como ocurre en los países de producción capitalista desarrollada, una parte alícuota de la plusvalía o de la ganancia producida, simplemente. Por otra parte, el tipo de interés aquí se halla determinado preponderantemente por condiciones (anticipos de los usureros a los grandes poseedores de la renta del suelo) que nada tienen que ver con la ganancia y sólo indican la proporción en que el usurero se apropia la renta del suelo.

Tratándose de países en que la producción capitalista presenta diverso grado de desarrollo y, por tanto, distinta composición orgánica del capital, la cuota de plusvalía (uno de los factores que determinan la cuota de ganancia) puede ser más alta en un país en que la jornada normal de trabajo sea más corta que en otro en que sea más larga. En primer lugar, porque si la jornada de trabajo de 10 horas vigente en Ingla-

terra, por ejemplo, es, por su mayor intensidad, igual a la jornada de trabajo de 14 horas imperante por ejemplo en Austria, 5 horas de trabajo sobrante pueden representar en el primer caso, a base de la misma división de la jornada, un valor mayor en el mercado mundial que 7 horas en el segundo caso. En segundo lugar, porque en el primer caso puede consistir en trabajo sobrante una parte mayor de la jornada que en el segundo.

La ley de la cuota decreciente de ganancia en que se traduce la misma cuota de plusvalía o una cuota de plusvalía incluso superior, quiere decir, en otras palabras, que, partiendo de cualquier cantidad determinada del capital social medio, por ejemplo, de un capital de 100, la parte destinada a medios de trabajo tiende siempre a aumentar y la destinada a trabajo vivo a disminuir. Por tanto, como la masa total del trabajo vivo añadido a los medios de producción disminuye en proporción al valor de éstos, disminuye también el trabajo no retribui-

do y la parte de valor en que toma cuerpo, en proporción al valor del capital total empleado. O bien, que es una parte alícuota cada vez menor del capital total invertido la que se convierte en trabajo vivo y que, por consiguiente, este capital total absorbe cada vez menos trabajo sobrante en proporción a su magnitud, aunque pueda crecer al mismo tiempo la proporción entre la parte no retribuida del trabajo empleado y la parte pagada. El descenso relativo del capital variable y el relativo aumento del capital constante, aunque ambas partes crezcan en términos absolutos, sólo es, como queda dicho, una manera distinta de designar la mayor productividad del trabajo.

Supongamos que un capital de 100 se halle formado por 80*c* + 20*v*, equivalentes éstos a 20 obreros. Supongamos asimismo que la cuota de plusvalía sea el 100%, es decir, que los obreros trabajen media jornada para sí mismos y la otra media para el capitalista. Supongamos ahora que en un país menos desarrollado el

capital sea = 20*c* + 80*v* y que éstos equivalgan a 80 obreros. Pero estos obreros necesitarán para sí $^2/_3$ de la jornada de trabajo y trabajarán solamente $^1/_3$ de la jornada para el capitalista. En igualdad de condiciones, los obreros producirán en el primer caso un valor de 40 y en el segundo un valor de 120. El primer capital producirá 80*c* + 20*v* + 20*p* = 120; cuota de ganancia = 20%; el segundo capital, 20*c* + 80*v* + 40*p* = 140; cuota de ganancia = 40%. La cuota de ganancia será, pues, en el segundo caso, doble de grande que en el primero, a pesar de que en el primer caso la cuota de plusvalía = 100%, es decir, el doble que en el segundo, en que sólo es del 50%. La explicación está en que, a capitales iguales, en el primer caso el capital se apropia el trabajo sobrante de 20 obreros solamente, mientras que en el segundo caso se apropia el trabajo sobrante de 80.

La ley de la baja progresiva de la cuota de ganancia o del descenso relativo del trabajo sobrante apropiado en comparación con la ma-

sa de trabajo materializado puesto en movimiento por el trabajo vivo no excluye, en modo alguno, la posibilidad de que aumente la masa absoluta del trabajo puesto en acción y explotado por el capital de la sociedad y también, por tanto, la masa absoluta del trabajo sobrante apropiado por éste: ni tampoco la de que los capitales que se hallan bajo el mando de los distintos capitalistas dispongan de una masa creciente de trabajo y, por consiguiente, de trabajo sobrante, esto último aun cuando no aumente el número de los obreros sometidos a su poder.

Si partimos de una población obrera dada, por ejemplo, de dos millones y admitimos también como factores dados la duración y la intensidad de la jornada de trabajo media y el salario y, por tanto, la proporción entre el trabajo necesario y el trabajo sobrante, tendremos que el trabajo total de estos dos millones de obreros, así como también su trabajo sobrante, traducido a plusvalía, produce siempre la

misma magnitud de valor. Pero, a medida que aumenta la masa de capital constante –fijo y circulante– puesto en movimiento por este trabajo, disminuye la proporción entre esta magnitud de valor y el valor de este capital, valor que aumenta al aumentar su masa, aunque no en la misma proporción. Esta proporción y, por tanto, la cuota de ganancia disminuyen, aunque el capital siga disponiendo de la misma masa de trabajo sobrante. La proporción cambia, no porque disminuya la masa de trabajo vivo, sino porque aumenta la masa de trabajo materializado puesta en movimiento por ella. La disminución es relativa, no absoluta, y no tiene en realidad nada que ver con la magnitud absoluta del trabajo y del trabajo sobrante puesto en movimiento. La baja de la cuota de ganancia no obedece a un descenso absoluto, sino a un descenso puramente relativo de la parte variable del capital total, es decir, a su descenso comparado con el del capital constante.

Y lo que decimos de una masa dada de trabajo necesario y sobrante es igualmente aplicable a un número creciente de obreros y, por tanto, bajo las premisas de que partimos, a una masa creciente de trabajo disponible en general, y en particular a su parte no retribuida, o sea, al trabajo sobrante. Si la población obrera pasa de dos millones a tres, y aumenta también de dos millones a tres el capital variable que se les paga en concepto de salarios, mientras que el capital constante aumenta, en cambio, de 4 millones a 15, la masa del trabajo sobrante, de la plusvalía, aumentará, siempre bajo las premisas de que partimos (jornada de trabajo y cuota, de plusvalía constantes), en la mitad, en el 50%, o sea, de 2 millones a 3. No obstante, a pesar de aumentar la masa absoluta del trabajo sobrante y, por tanto, la plusvalía, en un 50%, la proporción del capital variable con respecto al constante descenderá de 2: 4 a 3: 15, y la proporción entre la plusvalía y el capital total se representará así (expresada en millones):

.	*c*	*v*	*p*;	, *g’*
I.	5*c*	*v*	*p*;	8, *g’*

Es decir, que mientras que la masa de plusvalía aumenta en la mitad, la cuota de ganancia queda reducida a la mitad de la anterior. La ganancia no es otra cosa que la plusvalía calculada sobre el capital social, y la masa de ganancia, su magnitud absoluta es, por tanto, socialmente considerada, igual a la magnitud absoluta de la plusvalía. La magnitud absoluta de la ganancia, su masa total, aumentará, por tanto, en un 50%, a pesar del enorme descenso operado en cuanto a la proporción entre esta masa de ganancia y el capital total invertido, o a pesar del enorme descenso operado en cuanto a la cuota general de ganancia. El número de obreros empleados por el capital, es decir, la masa absoluta del trabajo puesto en acción por

él y, por tanto, la masa del trabajo sobrante por él absorbido, o sea, la masa de la plusvalía por él producida, o lo que es lo mismo, la masa absoluta de la ganancia producida por él, *puede* por tanto aumentar, y aumentar progresivamente, a pesar del descenso relativo de la cuota de ganancia. Y no sólo *puede* ocurrir esto, sino que, además –prescindiendo de fluctuaciones transitorias–, *tiene* que ser así sobre la base de la producción capitalista.

El proceso capitalista de producción es al mismo tiempo, esencialmente, un proceso de acumulación. Ya hemos visto cómo, a medida que progresa la producción capitalista, la masa de valor que es necesario simplemente reproducir, conservar, crece conforme aumenta la productividad del trabajo, aun cuando la fuerza de trabajo empleada permanezca constante. Pero, al desarrollarse la fuerza productiva social del trabajo, aumenta todavía más la masa de los valores de uso producidos, una parte de los cuales son los medios de producción. Y el

trabajo adicional por medio de cuya apropiación puede volver a convertirse en capital esta riqueza adicional no depende del valor, sino de la masa de estos medios de producción (incluyendo los medios de subsistencia), puesto que el obrero, en el proceso de trabajo, no actúa sobre el valor mismo, sino simplemente sobre el valor de uso de los medios de producción. Y la acumulación es de por sí, y con ella la correspondiente concentración del capital, un medio material para acrecentar la fuerza productiva. Y en este aumento de los medios de producción va implícito el crecimiento de la población obrera, la creación de una población cortada a medida del capital excedente y que incluso rebasa siempre, en general, sus necesidades, es decir, las de una superpoblación obrera. Un sobrante momentáneo del capital excedente sobre la población obrera de que dispone produciría un doble efecto. De una parte, mediante la subida de los salarios y, por tanto, mediante el amortiguamiento de las in-

fluencias que diezman y anulan la procreación de los obreros y el fomento de los matrimonios, aumentaría gradualmente la población obrera, mientras que de otra parte, con el empleo de los métodos que crean la plusvalía relativa (introducción y perfeccionamiento de la maquinaria) crearían más rápidamente aún una superpoblación artificial, relativa, que a su vez –puesto que en la producción capitalista la miseria aumenta la población– se convertiría en nuevo vivero de un incremento verdaderamente rápido del censo. Por consiguiente, la naturaleza misma del proceso capitalista de acumulación –que no es sino un aspecto del proceso capitalista de producción– trae como consecuencia el que la masa creciente de los medios de producción destinados a convertirse en capital tenga siempre al alcance de la mano una población obrera creciente en la misma proporción, excedente y susceptible de ser explotada. A medida que se desarrolla el proceso de producción y acumulación, *tiene* que aumentar, del mismo

modo la masa del trabajo sobrante apropiable y apropiada y, por consiguiente, la masa absoluta de la ganancia que se apropia el capital social. Pero las mismas leyes de la producción y la acumulación hacen que, con la masa, aumente el valor del capital constante en progresión ascendente con mayor rapidez que la parte del capital variable, o sea, la del que se cambia por trabajo vivo. Por tanto, las mismas leyes se encargan de producir para el capital de la sociedad una masa absoluta de ganancia creciente y una cuota de ganancia decreciente.

Aquí prescindimos en absoluto del hecho de que, a medida que progresa la producción capitalista y se desarrolla, congruentemente con ello, la fuerza productiva del trabajo social y se multiplican las ramas de producción y, por tanto, los productos, la misma masa de valor se traduce en una masa cada vez mayor de valores de uso y de goces.

La trayectoria de la producción y la acumulación capitalista exige procesos de tra-

bajo en una escala cada vez mayor y, por tanto, en dimensiones sin cesar crecientes y, como consecuencia de ello, desembolsos cada vez mayores de capital para cada empresa. La concentración creciente de los capitales (acompañada al mismo tiempo, aunque en menor medida, por el número creciente de capitalistas) constituye, por consiguiente, tanto una de sus condiciones materiales como uno de sus propios resultados. Y paralelamente a esto, en interdependencia con ello, se opera la expropiación progresiva de los productos más o menos directos. Así se explica que un solo capitalista disponga de ejércitos cada vez más numerosos de obreros (a pesar del descenso que registra el capital variable con respecto al constante), que la masa de la plusvalía y, por consiguiente, de la ganancia apropiada por los capitalistas aumente simultáneamente con la baja de la cuota de ganancia y a pesar de esta baja. Las mismas causas que concentran masas de ejércitos obreros bajo el mando de capitalistas aislados son

precisamente las que hacen que se incremente la masa del capital fijo invertido y la de las materias primas y auxiliares en crecientes proporciones con respecto a la masa del trabajo vivo empleado.

Además, bastará con mencionar aquí que, a base de una población obrera dada, cuando aumenta la cuota de la plusvalía, ya sea porque se prolongue o se intensifique la jornada de trabajo, ya porque descienda el valor de los salarios como consecuencia del desarrollo de la fuerza productiva del trabajo, la masa de la plusvalía y, por tanto, la masa absoluta de la ganancia tiene necesariamente que aumentar, a pesar de la disminución relativa del capital variable en relación al capital constante.

El mismo desarrollo de la fuerza productiva del trabajo social, las mismas leyes que se manifiestan en la baja relativa del capital variable comparado al capital total y en el consiguiente ritmo acelerado de la acumulación, mientras que, de otra parte, la acumulación

constituye de rechazo punto de partida para el ulterior desarrollo de la fuerza productiva y el ulterior descenso relativo del capital variable; este mismo desarrollo se traduce, prescindiendo de fluctuaciones momentáneas, en el aumento creciente de la fuerza de trabajo total empleada y en el aumento continuo de la masa absoluta de la plusvalía y, por consiguiente, de la ganancia.

Ahora bien, ¿bajo qué forma ha de presentarse esta ley de doble filo, que por una parte se traduce en el descenso de la *cuota* de ganancia y por otra parte, obedeciendo a las mismas causas, se expresa en el aumento simultáneo de la *masa* absoluta de ganancia? Esta ley se basa en el hecho de que, en las condiciones de que se parte, aumenta la masa de trabajo sobrante y, por tanto, de plusvalía apropiada y de que, desde el punto de vista del capital total y de los distintos capitales como simples fragmentos del capital en su conjunto, la ganancia y la plusvalía constituyen magnitudes idénticas.

Tomemos la parte alícuota del capital sobre la cual calculamos la cuota de ganancia, por ejemplo, 100. Estos 100 representan, supongamos, la composición media del capital total, por ejemplo 80*c* + 20*v*. En la sección segunda de este libro hemos visto cómo la cuota de ganancia media en las distintas ramas de producción no se determina por la composición específica de un determinado capital, sino por la composición social media. Al disminuir en términos relativos el capital variable con respecto al constante y, por consiguiente, con respecto al capital de 100 en su conjunto, aunque el grado de explotación del trabajo permanezca invariable e incluso aumente, disminuye la magnitud relativa de la plusvalía, es decir, su proporción con respecto al valor del capital total de 100 invertido. Pero no disminuye solamente esta magnitud relativa. La magnitud de la plusvalía o de la ganancia absorbida por el capital total de 100 disminuye también en términos absolutos. A base de una cuota de

plusvalía del 100%. un capital de 60*c* + 40*v* producirá una masa de plusvalía y, por tanto, de ganancia, de 40; un capital de 70*c* + 30*v*, una masa de ganancia de 30; con un capital de 80*c* + 20*v*, la ganancia quedará reducida a 20. Este descenso se refiere a la masa de la plusvalía y, por tanto, de la ganancia, y proviene del hecho de que el capital total de 100 pone en movimiento menos trabajo vivo en general, por lo cual, permaneciendo idéntico el grado de explotación, pone también en movimiento menos trabajo sobrante, lo que equivale a decir que produce menos plusvalía. Tomando como unidad de medida una parte alícuota cualquiera del capital social, es decir, del capital de composición social media, para calcular a base de ella la plusvalía –como se hace en todos los cálculos de ganancia–, coincidirán siempre el descenso relativo de la plusvalía y su descenso absoluto. La cuota de ganancia disminuye, en los casos anteriormente citados, del 40 al 30 y al 20% porque la masa de plusvalía y, por tanto,

de ganancia producida por el mismo capital disminuye también, en realidad, de 40 a 30 y a 20. Como la magnitud de valor del capital a base del cual se calcula la plusvalía es = 100, la baja de la proporción entre la plusvalía y esta magnitud invariable no puede ser sino una manera distinta de expresar el descenso de la magnitud absoluta de la plusvalía y la ganancia. Esto es, en realidad, una tautología. Pero el fenómeno mismo del descenso responde, como se ha demostrado, a la naturaleza del desarrollo del proceso de la producción capitalista.

Por otra parte, las mismas causas que determinan un descenso absoluto de la plusvalía y, por tanto, de la ganancia en relación a un determinado capital y también, por consiguiente, de la cuota de ganancia calculada porcentualmente, provocan un aumento de la masa absoluta de la plusvalía y, consiguientemente de la ganancia apropiada por el capital social (es decir, por la totalidad de los capitalistas). ¿Cómo va a traducirse entonces necesariamente

esta ley, cuál es su única expresión posible, o también cuáles son las condiciones que implica esta contradicción aparente?

Si una parte alícuota = 100 del capital social, y por tanto cada 100 de capital de composición social media, representa una determinada magnitud, por lo cual, en lo que a ella se refiere, el descenso de la cuota de ganancia coincide con la baja de la magnitud absoluta de la ganancia, precisamente porque aquí el capital por el que se mide constituye una magnitud constante, la magnitud del capital total de la sociedad, como la del capital que se halla en manos de distintos capitalistas, constituye una magnitud variable que, para responder a las condiciones que se dan por supuestas, tiene que variar en razón inversa a la disminución de su parte variable.

En el ejemplo anterior, con una composición porcentual de 60*c* + 40*v*, teníamos una plusvalía o ganancia de 40 y, por tanto, una cuota de ganancia del 40%. Supongamos que el

capital total, con este grado de composición, fuese de un millón. La plusvalía total y, por consiguiente, la ganancia total ascendería, en estas condiciones, a 400,000. Si más tarde la composición = 80*c* + 20*v*, la plusvalía o la ganancia, a base del mismo grado de explotación del trabajo, quedará reducida a 20 por cada 100. Pero como la plusvalía o la ganancia aumenta, según hemos puesto de manifiesto, en lo que a la masa absoluta se refiere, a pesar de esta cuota descendente de ganancia o de esta producción decreciente de plusvalía por cada capital de 100 por ejemplo, aumenta, supongamos, de 400,000 a 440,000, esto sólo puede explicarse si el capital total que se ha formado simultáneamente con esta nueva composición se eleva a 2.200,000. La masa del capital total puesto en movimiento ha aumentado en un 220%, mientras que la cuota de ganancia ha descendido en un 50%. Si el capital se hubiese simplemente duplicado, sólo habría podido producir, a base de una cuota de ganancia del 20%, la misma

masa de plusvalía y de ganancia que el antiguo capital de 1.000,000 al 40%. Si hubiese aumentado a menos del doble, habría producido menos plusvalía o ganancia que antes el capital de 1.000,000, al cual, con su composición anterior, para aumentar su plusvalía de 400,000 a 440,000, le bastaba con pasar de 1.000,000 a 1.1000,000.

Se pone de relieve aquí la ley expuesta más arriba según la cual a medida que disminuye relativamente el capital variable, es decir, a medida que se desarrolla la fuerza productiva social del trabajo se necesita una masa cada vez mayor de capital total para poner en movimiento la misma cantidad de fuerza de trabajo y absorber la misma masa de trabajo sobrante. Por consiguiente, en la misma proporción en que se desarrolla la producción capitalista se desarrolla la posibilidad de una población obrera relativamente sobrante, no porque *disminuya* la capacidad productiva del trabajo social, sino porque *aumenta*; por consiguiente, no

por una desproporción absoluta entre el trabajo y los medios de existencia o los medios destinados a producirlos, sino por un desequilibrio nacido de la explotación capitalista del trabajo, entre el crecimiento del capital y la disminución relativa de la necesidad que tiene de una población en aumento.

Si la cuota de ganancia baja un 50%, queda reducida a la mitad. Por consiguiente, para que la masa de ganancia permanezca invariable, deberá duplicarse el capital. Para que la masa de ganancia siga siendo la misma aun disminuyendo la cuota de ganancia, el multiplicador, que indica el aumento del capital total, tiene que ser igual al divisor, que señala la disminución de la cuota de ganancia. Si la cuota de ganancia disminuye de 40 a 20, el capital total tiene que aumentar, a la inversa, en la proporción de 20: 40, para que el resultado siga siendo idéntico. Si la cuota de ganancia descendiese de 40 a 8, el capital tendría que aumentar en la proporción de 8: 40, es decir, quin-

tuplicarse. Un capital de 1.000,000 al 40% produce 400,000, lo mismo que un capital de 5.000,000 al 8%. Esto que decimos es lo que tiene que ocurrir para que el resultado permanezca inalterable. Si, por el contrario, se trata de que aumente, el capital tendrá que aumentar en mayor proporción que aquella en que disminuya la cuota de ganancia. En otros términos: para que la parte variable del capital total no sólo permanezca invariable en términos absolutos, sino que además aumente aunque disminuya el tanto por ciento que represente como parte del capital total, es necesario que éste aumente en mayor proporción que aquella en que disminuye el tanto por ciento que el capital variable representa. Tiene que aumentar tanto, que en su nueva composición necesite más del antiguo capital variable para la compra de fuerza de trabajo. Si la parte variable de un capital = 100 desciende de 40 a 20, el capital total tendrá que aumentar a más de 200 para poder emplear un capital variable mayor de 40.

Aun cuando la masa explotada de la población obrera permaneciese constante y sólo aumentasen la duración y la intensidad de la jornada de trabajo, tendría que aumentar la masa del capital empleado, puesto que tiene que aumentar incluso para poder emplear la misma masa de trabajo, en las mismas condiciones de explotación, al cambiar la composición del capital.

El mismo desarrollo de la fuerza productiva social del trabajo se expresa, pues, a medida que progresa el régimen capitalista de producción, de una parte, en la tendencia al descenso progresivo de la cuota de ganancia y, de otra parte, en el aumento constante de la masa absoluta de la plusvalía o ganancia apropiada, de tal modo que, en conjunto, al descenso relativo del capital variable y de la ganancia corresponde un aumento absoluto de ambos. Este doble efecto sólo puede traducirse, como hemos dicho, en un aumento del capital total en progresión más acelerada que aquella en

que la cuota de ganancia disminuye. Para emplear un capital variable incrementado en términos absolutos con una composición más alta o un aumento relativo mayor del capital constante, el capital total tiene que aumentar, no sólo en proporción a la más alta composición, sino más rápidamente aún. De donde se sigue que cuanto más se desarrolle el régimen capitalista de producción, mayor cantidad de capital será necesaria para poder emplear la misma fuerza de trabajo, y más aún si se trata de emplear una cantidad de trabajo mayor. La creciente fuerza productiva del trabajo engendra, pues, necesariamente, a base del capitalismo, una aparente superpoblación obrera permanente. Si el capital variable sólo representa $^1/_6$ del capital total en vez de $^1/_2$ como antes, el capital total tendrá que triplicarse para poder emplear la misma cantidad de fuerza de trabajo; y si quiere emplear el doble de fuerza de trabajo, tendrá que sextuplicarse.

Los economistas anteriores, incapaces de explicarse la ley de la cuota de ganancia decreciente, aducen la masa creciente de ganancia, el aumento de la cuota absoluta de ganancia, ya sea respecto al capitalista individual, ya respecto al capital de la sociedad en conjunto, como una especie de consuelo, pero esto no tiene, en realidad, más base que unos cuantos lugares comunes y simples posibilidades.

Constituye una pura tautología decir que la masa de la ganancia se halla determinada por dos factores, en primer lugar por la cuota de ganancia y en segundo lugar por la masa del capital empleado a base de esta cuota. Por consiguiente, el decir que la masa de ganancia puede aumentar aunque la cuota de ganancia disminuya paralelamente, es simplemente una expresión de esta tautología y no nos hace avanzar un solo paso, puesto que asimismo es posible que el capital aumente sin que aumente la masa de ganancia y puede incluso aumentar aquél mientras disminuye ésta. 100 al 25% da

25, 400 al 5% solamente 20.[1] Pero si las mismas causas que hacen descender la cuota de ganancia fomentan la acumulación, es decir, la formación de capital adicional, y todo capital adicional pone en movimiento trabajo adicional y produce plusvalía adicional; y si, por otra parte, el simple descenso de la cuota de ganancia lleva implícito el hecho de que aumenta el capital constante, y con él todo el capital anterior en su conjunto, todo este proceso pierde su carácter misterioso. Más adelante veremos a qué cálculos intencionalmente falsos se recurre para escamotear la posibilidad de que la masa de ganancia aumente al mismo tiempo que la cuota de ganancia disminuye.

Hemos visto cómo las mismas causas que producen la tendencia a la baja de la cuota general de ganancia determinan una acumulación acelerada del capital y, por tanto, el aumento de la magnitud absoluta o masa total del trabajo sobrante (de la plusvalía o ganancia) que se apropia. Pero como en la concurrencia,

y, por tanto, en la conciencia de sus agentes, todo se presenta invertido, también aparece invertida esta ley, es decir, esta conexión íntima y necesaria entre dos cosas que aparentemente se contradicen. Es evidente que, dentro de las proporciones expuestas más arriba, un capitalista que dispone de un capital grande obtiene una masa mayor de ganancia que un pequeño capitalista que perciba ganancias aparentemente altas. Y el más superficial examen de la concurrencia revela asimismo que, en ciertas circunstancias, si el capitalista grande quiere extender su radio de acción en el mercado, desplazar a los capitalistas pequeños, como ocurre en tiempo de crisis, se vale de esto prácticamente, es decir, reduce intencionalmente su cuota de ganancia para eliminar a los pequeños capitalistas. El capital comercial sobre todo, del que más adelante hablaremos en detalle, presenta fenómenos que hacen aparecer la baja de la ganancia como efecto de la expansión de los negocios y, por tanto, de la expansión del capi-

tal. La expresión verdaderamente científica de esta falsa concepción la indicaremos después.

Consideraciones superficiales parecidas a éstas se desprenden de la comparación entre las cuotas de ganancia que rigen en distintas ramas comerciales, según que se hallen sometidas al régimen de la libre competencia o al régimen del monopolio. Para ver a qué extremos de vulgaridad llegan las ideas al proyectarse en las cabezas de los agentes de la concurrencia, no tenemos más que leer a nuestro famoso Roscher, quien dice que esta disminución de la cuota de ganancia es "más prudente y más humana".* El descenso de la cuota de ganancia se presenta aquí como un *efecto* del aumento del capital y del consiguiente cálculo del capitalista de que obtendrá una masa mayor de ganancia contentándose con una cuota de ganancia menor. Todo esto (exceptuando a Adam Smith, del que hablaremos más adelante) responde a un desconocimiento total de lo que es la cuota general de ganancia y a la idea burda

de que los precios se determinan en realidad por el recargo de una cuota más o menos arbitraria de ganancia sobre el valor real de las mercancías. Pero estas ideas, a pesar de lo burdas que son, brotan necesariamente de la inversión que las leyes inmanentes de la producción capitalista sufren dentro del mundo de la concurrencia.

*

La ley según la cual la baja de la cuota de ganancia determinada por el desarrollo de la fuerza productiva va acompañada por el aumento de la masa de ganancia, se traduce también en el hecho de que la baja de precio de las mercancías producidas por el capital lleva aparejada un aumento relativo de las masas de ganancia que en ellas se contienen y que se realizan por medio de su venta.

Como el desarrollo de la fuerza productiva y la correspondiente elevación en cuanto a la composición del capital hacen que una cantidad cada vez menor de trabajo ponga en mo-

vimiento una cantidad cada vez mayor de medios de producción, resulta que cada parte alícuota del producto total, cada mercancía concreta o cada unidad concreta de mercancías de la masa total producida absorbe menos trabajo vivo y contiene, además, menos trabajo materializado, tanto por el desgaste del capital fijo empleado como por las materias primas y auxiliares consumidas. Por consiguiente, cada mercancía encierra una suma menor de trabajo materializado en medios de producción e incorporado a ellas durante la producción misma. Esto hace que baje el precio de las mercancías. No obstante, puede aumentar la masa de ganancia contenida en cada mercancía, siempre y cuando que aumente la cuota de la plusvalía absoluta o relativa. La mercancía contiene menos trabajo nuevo añadido, pero, en cambio, aumenta la parte de trabajo no retribuido con relación a la parte de trabajo pagado. Sin embargo, esto sólo puede ocurrir dentro de ciertos y determinados límites. A medida que, al desarrollarse la pro-

ducción, se acentúa en proporciones enormes el descenso absoluto de la suma del trabajo vivo añadido a cada mercancía, disminuirá también en términos absolutos la masa de trabajo no retribuido que en ella se contiene, por mucho que esta masa aumente en términos relativos, es decir, en proporción al trabajo pagado. La masa de ganancia por cada mercancía disminuirá considerablemente a medida que se desarrolle la fuerza productiva del trabajo, a pesar del aumento de la cuota de plusvalía; y esta disminución, exactamente igual que la baja de la cuota de ganancia, sólo se amortiguará mediante el abaratamiento de los elementos que forman el capital constante y de los demás factores expuestos en la sección primera de este libro, que elevan la cuota de ganancia a base de una cuota dada, e incluso de una cuota decreciente, de plusvalía.

Decir que disminuye el precio de las distintas mercancías cuya suma integra el producto total del capital quiere decir, simplemen-

te, que una cantidad dada de trabajo se materializa en una masa mayor de plusvalía, y, por tanto, que cada mercancía contiene ahora menos trabajo que antes. Así acontece aunque aumente el precio de una parte del capital constante, de las materias primas, etc. Si exceptuamos algunos casos concretos (por ejemplo, cuando la fuerza productiva del trabajo abarata por igual todos los elementos del capital constante y del variable), la cuota de ganancia disminuirá a pesar de aumentar la cuota de plusvalía, *1º* porque la parte no retribuida de la suma total menor del trabajo nuevamente añadido, aunque sea mayor, será siempre menor de lo que era una parte alícuota menor no retribuida de la suma total mayor, y *2º* porque la composición más alta del capital dentro de cada mercancía se traduce en el hecho de que la parte de valor de ésta en que toma cuerpo el trabajo nuevo añadido, disminuye con respecto a la parte de valor que se materializa en las materias primas, las materias auxiliares y el

desgaste del capital fijo. Esta modificación de relaciones entre los distintos componentes del precio de cada mercancía, la disminución de la parte del precio en que toma cuerpo el nuevo trabajo vivo que se añade y el aumento de aquellas otras partes en que se plasma el trabajo materializado anterior, constituye la forma en que se expresa la disminución del capital variable con respecto al capital constante en el precio de las distintas mercancías. Lo que esta disminución representa en términos absolutos para una determinada unidad del capital, por ejemplo, 100, lo representa también en términos absolutos para cada mercancía, como parte alícuota del capital reproducido. Sin embargo, si la cuota de ganancia sólo se calculase teniendo en cuenta los elementos integrantes del precio de las distintas mercancías, se presentaría de modo distinto a lo que realmente es. Por la razón siguiente:

(La cuota de ganancia se calcula a base del capital total empleado, pero para un deter-

minado plazo de tiempo, que es en realidad de un año. La relación entre la plusvalía o la ganancia conseguida y realizada en un año y el capital total, calculada porcentualmente, constituye la cuota de ganancia. Ella puede no coincidir con la cuota de ganancia basada no en un año, sino en el período de rotación del capital de que se trate; sólo coinciden cuando este capital describa precisamente una rotación en un año.

Por otra parte, la ganancia obtenida en el curso de un año no es más que la suma de las ganancias por las mercancías producidas y vendidas durante este mismo año. Si calculamos la ganancia a base del precio de costo de las mercancías, obtenemos una cuota

de ganancia $\frac{}{c}$, llamando *g* a la ganancia da durante el

año y *pc* a la suma de los precios de costo de las mercancías producidas y vendidas durante el mismo período de tiempo. Es evidente que esta cuota de ganancia — s cidir con

c

cuota de ganancia real, — masa de ganancia por el capital

total, si *pc* = *C*, es decir, si el capital describe una rotación exactamente dentro del año.

Fijémonos en tres momentos distintos de un capital industrial:

I. Un capital de 8,000 libras esterlinas produce y vende anualmente 5,000 mercancías a 30 chelines cada una, lo que supone una rotación anual de 7,500 libras. Esto representa por cada mercancía una ganancia de 10 chelines = 2,500 libras esterlinas al año. Cada mercancía

contiene, por tanto, 20 chelines de capital invertido y 10 chelines de ganancia, lo cual quiere decir que la cuota de ganancia

0

es, por 50%. La sum

mercancía, — que gira

0

anualmente representa 5,000 libras de capital invertido y 2,500

libras de ganancia; cuota de ganancia po

la rotación,

50%. En cambio, calculada a base del capital total, la cuota de

,500

ga 3

nancia es — —— $1\frac{1}{4}$%

,000

II. Supongamos que el capital aumente a 10,000 libras esterlinas y que el aumento de la fuerza productiva del trabajo le permita producir 10,000 mercancías anuales a un precio de costo de 20 chelines cada una. Supongamos también que las mercancías se vendan con una ganancia de 4 chelines, es decir, a razón de 24 chelines. En este caso, el precio del producto anual será = 12,000 libras esterlinas, de las cuales 10,000 serán capital invertido y 2,000 ganan

por mercancía y p

ía. — —— tación anual,

c 0

cir, el 20% en ambos casos, y como el capital total es igual a la suma de los precios de costo, o sea, a 10,000 libras esterlinas, tene

m la cuota real de ganancia
os que —— en este caso

= 20%

III. Supongamos que aumentando sin cesar la fuerza productiva del trabajo, se eleve el capital a 15,000 libras esterlinas y produzca ahora 30,000 mercancías a un precio de costo de 13 chelines cada una. Rotación anual, por tanto = 30,000 X 15 chelines = 22,500 libras esterlinas, de ellas 19,500 capital inverti

g

do y 3,000 - será, p
ganancia. —— consiguiente

p

c

3

,000

$15^{5}/_{13}\%$. En –

cambio, — ——— 0

1

5,000

Vemos, pues, que solamente en el caso *II*, donde el valor del capital que gira es igual al capital total, coincide la cuota de ganancia calculada sobre cada mercancía o sobre la cantidad total que gira con la cuota de ganancia calculada sobre el capital total. En el caso *I*, donde la suma que gira es menor que el capital total, la cuota de ganancia calculada sobre el precio de costo de la mercancía, es mayor; en el caso *III*, donde el capital total es menor que la suma que gira, la cuota es más baja que la cuota de ganancia real, calculada sobre el capital total. Y esto puede afirmarse en términos generales.

En la práctica comercial la rotación suele calcularse de un modo impreciso. Se admite que el capital ha efectuado una rotación cuando la suma de los precios de las mercancías realizados alcanza la del capital total invertido. Pero el *capital* sólo puede describir una rotación

completa cuando la suma de los *precios de costo* de las mercancías realizadas sea igual a la suma del capital total. (*F. E.*)

Vemos comprobado aquí cuán importante es, en la producción capitalista, no considerar aisladamente cada mercancía o cada producto mercancía de un determinado período de tiempo como simple mercancía, sino como producto del capital invertido y en proporción al capital total que produce esta mercancía.

Ahora bien, aunque la *cuota* de ganancia debe calcularse midiendo la masa de la plusvalía producida y realizada no sólo sobre la parte del capital consumido que reaparece en las mercancías, sino sobre esta parte más la parte del capital no consumida, pero empleada y que sigue funcionando en la producción, la *masa* de ganancia sólo puede ser igual a la masa de ganancia o de plusvalía que se contiene en las mercancía mismas y se realiza por medio de su venta.

Al aumentar la productividad de la industria, disminuye el precio de cada mercancía. Esta contiene ahora menos trabajo, tanto pagado como no retribuido. Supongamos por ejemplo que el mismo trabajo produzca el triple de producto; en este caso corresponderán a cada producto $^2/_3$ menos de trabajo. Y como la ganancia sólo puede representar una parte de esta masa de trabajo contenida en cada mercancía, tiene que disminuir necesariamente la masa de ganancia que corresponde a cada mercancía, incluso, dentro de ciertos límites, si aumenta la cuota de plusvalía. En todo caso, la masa de ganancia correspondiente al producto total no descenderá por debajo de la masa originaria de ganancia tan pronto como el capital emplee la misma masa de obreros que antes, con el mismo grado de explotación. (Esto puede suceder también cuando se empleen menos obreros, sometiéndolos a un grado de explotación más intensiva.) Pues en la misma proporción en que disminuye la masa de ganancia correspondien-

te a cada producto, aumenta el número de éstos. La masa de ganancia sigue siendo la misma, pero se distribuye de otro modo entre la suma de las mercancías; y esto no hace cambiar tampoco la distribución entre obrero y capitalista de la cantidad de valor creada por el nuevo trabajo añadido. La masa de ganancia sólo puede aumentar, si se emplea la misma masa de trabajo, cuando aumente el trabajo no retribuido o, si el grado de explotación del trabajo sigue siendo el mismo, cuando aumente el número de obreros. O cuando ocurran ambos factores. En todos estos casos –los cuales presuponen, según la premisa de que se parte, aumento del capital constante con respecto al variable y magnitud creciente del capital total invertido–, cada mercancía contiene menos masa de ganancia y la cuota de ganancia disminuye aun calculada a base de cada mercancía; una cantidad dada de trabajo adicional se traduce en una cantidad mayor de mercancías; el precio de cada mercancía baja. Considerada

la cosa en abstracto, puede ocurrir que al bajar el precio de cada mercancía por efecto del aumento de la capacidad productiva y al aumentar, por tanto, simultáneamente el número de estas mercancías más baratas, la cuota de ganancia permanezca invariable, por ejemplo, cuando el aumento de la capacidad productiva se manifieste por igual y al mismo tiempo sobre todas las partes integrantes de las mercancías, de tal modo que el precio total de la mercancía disminuya en la misma proporción en que aumente la capacidad productiva del trabajo, mientras que, por otra parte, la proporción mutua entre las diversas partes integrantes del precio sigue siendo la misma. La cuota de ganancia podría incluso aumentar si al aumento de la cuota de plusvalía se uniese una considerable reducción de valor de los elementos del capital constante, y principalmente los del capital fijo. Pero, en realidad, a la larga, la cuota de ganancia descenderá, como ya hemos visto. La baja del precio de cada mercancía, por sí solo,

no permite en modo alguno llegar a conclusiones respecto a la cuota de ganancia. Todo dependerá del volumen de la suma total del capital invertido en su producción. Si, por ejemplo, el precio de una vara de tejido baja de 3 chelines a $1^2/_3$ y sabemos que antes de la baja de precio se contenía en ella $1^2/_3$ chelines de capital constante, de hilados, etc., $^2/_3$ de chelín de salario y $^2/_3$ de chelín de ganancia, esto por sí solo no nos indicará si la cuota de ganancia sigue siendo la misma o ha cambiado. Esto dependerá de que haya aumentado y de la proporción en que aumente el capital total invertido y de cuantas varas más produzca en un plazo de tiempo dado.

El fenómeno derivado de la naturaleza misma de la producción capitalista y que consiste en que a medida que aumenta la productividad del trabajo disminuye el precio de cada mercancía o de una cantidad dada de mercancías y aumenta el número de mercancías producidas, reduciéndose la cuota de ganancia calcu-

lada sobre la suma total de mercancías y aumentando en cambio la masa de ganancia por cada mercancía, disminución de su precio y aumento de la masa de ganancia por el mayor total de mercancías producidas por el capital total de la sociedad o por cada capitalista. Lo cual se interpreta en el sentido de que el capitalista prefiere obtener menos ganancia por cada mercancía, indemnizándose con el mayor número de mercancías que produce. Concepción que responde a la idea de la ganancia por enajenación (*profit upon alienation*), la cual se basa, a su vez, en la concepción propia del capital comercial.

Ya hemos visto más arriba, en las secciones cuarta y séptima del libro I, que el aumento de la masa de las mercancías y el abaratamiento de cada mercancía de por sí como consecuencia del aumento de la capacidad productiva del trabajo (siempre y cuando que estas mercancías no contribuyan a determinar el precio de la fuerza de trabajo misma), a pesar de la

baja del precio, no afecta a la proporción entre el trabajo pagado y el no retribuido dentro de cada mercancía.

Como en la competencia todo se presenta de un modo falso, es decir, invertido, el capitalista individual puede imaginarse: *1º* que si bien disminuye su ganancia en cada mercancía al disminuir el precio de ésta, en cambio obtiene una ganancia mayor con el aumento de la masa de las mercancías por él vendidas; *2º* que fija el precio de cada mercancía, obteniendo luego por multiplicación el precio del producto total, cuando en realidad el procedimiento originario es el de la división (véase libro I, cap. X, p. 270) y la multiplicación sólo interviene en segundo plano, sobre la base de aquella división. El economista vulgar no hace, en realidad, otra cosa que traducir a un lenguaje aparente más teórico, generalizador, las peregrinas ideas de los capitalistas prisioneros de la concurrencia y esforzarse en construir la exactitud de estas concepciones.

En realidad, la baja de los precios de las mercancías y el aumento de la masa de ganancia sobre la masa incrementada de las mercancías más baratas no es más que una manera distinta de expresar la ley de la cuota decreciente de ganancia a la par que la masa de la ganancia aumenta.

El investigar hasta qué punto la cuota decreciente de ganancia puede coincidir con precios incrementados no es de este lugar, como no lo es tampoco el punto estudiado más arriba (libro I, p. 270), a propósito de la plusvalía relativa. El capitalista que emplea métodos de producción perfeccionados pero aún no generalizados, vende por debajo del precio comercial, pero por encima de su precio individual de producción; esto hace que la cuota de ganancia vaya en aumento para él, hasta que la competencia se encarga de reducirla al nivel común; durante este período de nivelación se cumple el segundo requisito, consistente en el aumento del capital investido; según el grado

de este aumento, el capitalista se hallará ahora en condiciones de dar ocupación a una parte de la masa obrera antes empleada e incluso a toda la masa o una masa mayor, produciendo así la misma masa de ganancia o una masa de ganancia mayor que antes.

NOTAS AL PIE DEL CAPÍTULO XIII:

1.- “Es también de esperar que sea cual fuere la tasa de utilidades sobre el capital, dicha tasa disminuiría como consecuencia de la acumulación de capital en las tierras y el alza de los salarios que sin embargo, aumentaría la cantidad total de las ganancias. Suponiendo, entonces, que mediante repetidas acumulaciones de 100,000, la tasa de utilidades bajase de 20 a 19, a 18, a 17%, una tasa en continua baja sería lógico esperar que la cantidad total de ganancias recibida por esos sucesivos poseedores del capital sería siempre progresiva; que sería ma-

yor cuando el capital fuera de 200,000 que cuando fuera sólo de 100,000; que sería mayor aún cuando es de 300,000, y así sucesivamente, aumentando, a pesar de la tasa decreciente, con cada aumento de capital. Esta progresión sin embargo, sólo es válida durante un tiempo determinado: así el 19% de 200,000 es más que el 20% de 100,000; también el 18% de 300,000 es más que el 19% de 200,000; empero, tan pronto como el capital se ha acumulado en gran cantidad y se han reducido las utilidades, la acumulación posterior disminuirá el total de las ganancias. Supongamos que la acumulación sea de 1.000,000, y las ganancias de 7%. En este caso, la utilidad total será de 70,000. Si agregamos a este capital la suma de 100,000, y suponiendo que la tasa de interés descienda a 6%, los propietarios de capital recibirán 66,000, o sea, habrán perdido 4,000. aunque dicho capital haya aumentado de 1.000,000 a 1.100,000." (Ricardo, *Principios de Economía Política*, op. cit., pp. 94–5.) En realidad, aquí se parte del supues-

to de que el capital aumenta de 1.000,000 a 1.100,000, es decir, en el 10%, mientras que la cuota de ganancia desciende de 7 a 6, o sea, en el $14^2/_7$%. *Hinc illae lacrimae*. (15).

* *Die Grundlagen der Nationallökonomie*, 2ª ed., Stuttgart y Augsburgo. 1857, p. 190. (*Nota de la Ed. alemana.*)

CAPITULO XIV

CAUSAS QUE CONTRARRESTAN LA LEY

Si nos fijamos en el enorme desarrollo adquirido por las fuerzas productivas del trabajo social aunque sólo sea en los últimos treinta años, comparando este período con los anteriores, y si tenemos en cuenta sobre todo la masa enorme de capital fijo que, aparte de la maquinaria en sentido estricto, entra en el proceso social de producción en su conjunto, vemos que en vez de la dificultad con que hasta ahora han venido tropezando los economistas, o sea, el explicar la baja de la cuota de ganancia, surge la dificultad inversa, a saber: la de explicar por qué esta baja no es mayor o más rápida. Ello se debe, indudablemente, al juego de influencias que contrarrestan y neutralizan los efectos de esta ley general, dándole simplemente el carácter de una tendencia, razón por la cual presentamos aquí la baja de la cuota general de ga-

nancia como una tendencia a la baja simplemente. Entre las causas que contrarrestan la ley que estamos examinando, las más generalizadas son las siguientes:

1. Aumento del grado de explotación del trabajo

El grado de explotación del trabajo, la apropiación de trabajo sobrante y plusvalía, aumentan concretamente de dos modos: mediante la prolongación de la jornada de trabajo y mediante la intensificación del trabajo mismo. Estos dos puntos fueron tratados por extenso en el libro I, al estudiar la producción de la plusvalía absoluta y relativa. Muchos factores determinantes de la intensificación del trabajo implican un aumento del capital constante con respecto al variable y, por tanto, un descenso de la cuota de ganancia, como ocurre cuando aumenta la cantidad de máquinas que un obrero tiene que atender. En este caso –como en la mayoría de los procedimientos que sirven para

la producción de plusvalía relativa–, puede ocurrir que las mismas causas que determinan un aumento de la cuota de plusvalía se traduzcan en una disminución de la masa de plusvalía, si nos fijamos en determinadas cantidades del capital total invertido. Pero hay otros factores de intensificación del trabajo, como ocurre, por ejemplo, con la velocidad más acelerada de la maquinaria, que aun absorbiendo durante el mismo tiempo mayor cantidad de materias primas, por lo que se refiere al capital fijo desgastan más rápidamente la maquinaria, pero sin que esto afecte en lo más mínimo a la proporción entre su valor y el precio del trabajo que pone en movimiento. Pero lo que principalmente hace que aumente la masa del trabajo sobrante apropiado sin que se modifique esencialmente la proporción entre la fuerza de trabajo empleada y el capital constante puesto en movimiento por ella, es la prolongación de la jornada de trabajo, invención de la industria moderna, que en realidad más bien tiende a

hacer que disminuya en términos relativos el capital constante. Por lo demás, ya hemos puesto de relieve –y en esto reside, en rigor, el secreto de la tendencia de la cuota de ganancia– que los procedimientos encaminados a producir plusvalía relativa tienden todos ellos, en general, de una parte, a convertir en plusvalía la mayor cantidad posible de una masa determinada de trabajo y, de otra parte, a emplear la menor cantidad posible de trabajo en proporción al capital invertido; es decir, que las mismas causas que permiten aumentar el grado de explotación del trabajo impiden explotar con el mismo capital total el mismo trabajo que antes. Son éstas las tendencias contradictorias que, a la par que laboran por un alza de la cuota de plusvalía, contribuyen a la disminución de la masa de plusvalía producida por un capital determinado y, por tanto, a la baja de la cuota de ganancia. También debe mencionarse aquí la implantación en masa del trabajo de la mujer y del niño, puesto que ahora la familia entera

puede suministrar al capital una masa mayor de trabajo sobrante que antes, aun cuando aumente la suma total de salarios abonados, cosa que no siempre ocurre con carácter general. Todo lo que sirve para fomentar la producción de plusvalía relativa mediante el simple perfeccionamiento de los métodos empleados, como ocurre en la agricultura, dejando intacta la cuantía del capital invertido, se traduce en idéntico resultado. En estos casos, aunque no aumente el capital constante invertido en proporción al capital variable, en la medida en que, consideremos éste como índice de la fuerza de trabajo empleada, aumenta la masa del producto en proporción a la fuerza de trabajo que se utiliza. Y lo mismo ocurre cuando la fuerza productiva del trabajo (lo mismo si su producto se destina al consumo del obrero que si forma parte de los elementos del capital constante) se ve libre de los entorpecimientos de la circulación, de restricciones arbitrarias o que con el transcurso del tiempo se han tornado perturba-

doras y de toda clase de trabas, sin que ello afecte por el momento a la proporción entre el capital variable y el capital constante.

Podría plantearse el problema de si entre las causas que entorpecen momentáneamente la baja de la cuota de ganancia, pero que en última instancia la aceleran, figuran los aumentos temporales, pero constantemente reiterados, de la plusvalía sobre el nivel general para el capitalista que emplea inventos, etc., antes de que éstos se generalicen, aumentos que se dan tan pronto en unas como en otras ramas de producción. A esto no hay más remedio que contestar afirmativamente.

La masa de plusvalía creada por un capital de determinada magnitud es el producto de dos factores: la. cuota de plusvalía multiplicada por el número de obreros que trabajan a base de esta cuota. Dependerá, pues, partiendo de una cuota de plusvalía dada, del número de obreros y, partiendo de un número dado de obreros, de la cuota de plusvalía, o sea, ex-

presándola en términos generales, de la proporción entre la magnitud absoluta del capital variable y la cuota de plusvalía. Ahora bien, como hemos visto, las mismas causas que aumentan la cuota de la plusvalía relativa reducen por término medio la masa de la fuerza de trabajo empleada. Pero es evidente que el resultado será mayor o menor según la relación concreta en que este movimiento antagónico se desarrolle y que la tendencia a la disminución de la cuota de ganancia se ve amortiguada, principalmente, por el aumento de la cuota de la plusvalía absoluta, basada en la prolongación de la jornada de trabajo.

Al estudiar la cuota de ganancia vimos que, en general, a la baja de la cuota, a medida que aumenta la masa del capital total invertido corresponde el aumento de la masa de la ganancia. Si nos fijamos en el capital variable total de la sociedad, vemos que la plusvalía por él producida es igual a la ganancia que se obtiene. Con la masa absoluta aumenta también la cuota

de la plusvalía; aquélla crece al aumentar la fuerza de trabajo empleada por la sociedad; ésta al aumentar el grado de explotación de este trabajo. Pero si nos fijamos en un capital de cuantía dada, 100 por ejemplo, vemos que la cuota de plusvalía puede aumentar al paso que la masa disminuye por término medio, puesto que la cuota se rige por la proporción en que el capital variable se valoriza y la masa, en cambio, por la parte proporcional que el capital variable representa dentro del capital total.

El aumento de la cuota de plusvalía –puesto que este aumento se produce también en circunstancias en que no se advierte ningún aumento o, como dijimos, ningún aumento proporcional del capital constante con respecto al capital variable– es un factor que contribuye a determinar la masa de la plusvalía y, por tanto, también la cuota de ganancia. Este factor no anula la ley general. Pero sí hace que esta ley actúe más bien como tendencia, es decir, como una ley cuya vigencia absoluta se ve contenida,

entorpecida y atenuada por causas que la contrarrestan. Pero como las mismas causas que elevan la cuota de plusvalía (la misma prolongación de la jornada de trabajo es un resultado de la gran industria) tienden a reducir la fuerza de trabajo empleada por un determinado capital, tenemos que las mismas causas contribuyen a disminuir la cuota de ganancia y a amortiguar el ritmo de esta disminución. Si a un obrero se le obliga a realizar el trabajo que racionalmente sólo pueden ejecutar dos obreros y esto se hace en condiciones en que este obrero pueden sustituir a tres, el obrero en cuestión–suministrará la misma cantidad de trabajo sobrante que antes suministraban dos, y en este sentido habrá aumentado la cuota de plusvalía. Pero no suministrará la misma cantidad de trabajo sobrante que antes suministraban tres, lo cual quiere decir que la cuota de plusvalía, desde este punto de vista, habrá disminuido. Pero su disminución se hallará compensada o restringida por el alza de la cuota de plusvalía. Si toda la pobla-

ción trabaja a base de la cuota acrecentada de plusvalía, la masa de la plusvalía aumentará aunque la población permanezca estacionaria. Y más aún si la población aumenta; y aun esto se halle relacionado con un descenso relativo del número de obreros empleados en proporción a la magnitud del capital total, este descenso se verá amortiguado o contenido por el alza de la cuota de plusvalía.

Antes de pasar a otro punto, debemos insistir nuevamente en que, partiendo de una magnitud dada de capital, la *cuota* de plusvalía puede aumentar aunque disminuya su *masa*, y viceversa. La masa de la plusvalía es igual a su cuota multiplicada por el número de obreros; pero la cuota no se calcula nunca a base del capital total, sino simplemente a base del capital variable, y en realidad siempre a base de una jornada de trabajo solamente. En cambio, partiendo de una magnitud dada del valor-capital, la *cuota de ganancia* no puede nunca

aumentar ni disminuir sin que aumente o disminuya al mismo tiempo la *masa de la plusvalía.*

*2. Reducción del salario por debajo de su valor**

Aquí sólo citamos este hecho empíricamente. En realidad, como tantas otras cosas que podrían aducirse en relación con esto, nada tiene que ver con el análisis general del capital, sino que se relaciona con el problema de la concurrencia, que no se estudia en esta obra. Es, sin embargo, una de las causas mas importantes que contribuyen a contrarrestar la tendencia decreciente de la cuota de ganancia.

3. Abaratamiento de los elementos del capital constante

Todo lo que se ha dicho en la sección primera de este libro acerca de las causas que elevan la cuota de ganancia aun permaneciendo constante la cuota de plusvalía o independientemente de ésta, tiene su cabida aquí. Prin-

cipalmente, por tanto, el hecho de que, en lo que se refiere al capital total, el valor del capital constante no aumenta en la misma proporción que su volumen material. Por ejemplo, la masa de algodón que elabora un solo obrero hilandero europeo en una fábrica moderna es enormemente mayor que la que un obrero europeo podía elaborar antes, con las herramientas primitivas. Sin embargo, el valor del algodón elaborado no ha aumentado en la misma proporción que su masa. Y lo mismo ocurre con la maquinaria y con el resto del capital fijo. En una palabra, el mismo proceso que hace que la masa del capital constante aumente en proporción al capital variable hace bajar el valor de sus elementos por causa del crecimiento de la productividad del trabajo e impide así que el valor del capital constante, que sin embargo crece sin cesar, no aumente en la misma proporción que su volumen material, es decir, con el volumen material de los medios de producción puestos en actividad por la misma canti-

dad de fuerza de trabajo. En algunos casos, la masa de los elementos del capital constante puede incluso aumentar, mientras que su valor no cambia o incluso baja.

Con lo dicho coincide la depreciación del capital existente (es decir, de sus elementos materiales) a medida que se desarrolla la industria. Es ésta otra de las causas de acción constante que contrarrestan la baja de la cuota de ganancia, aun cuando en ciertas circunstancias pueda menoscabar la masa de la ganancia, al menoscabar la masa del capital que la produce. Volvemos a encontrarnos aquí con que las mismas causas que producen la tendencia a la baja de la cuota de ganancia amortiguan también la realización de esta tendencia.

4. La superpoblación relativa

La superpoblación relativa es inseparable del desarrollo de la capacidad productiva del trabajo, que se traduce en el descenso de la cuota de ganancia, y este desarrollo acelera su

proceso. Cuanto más se desarrolla en un país el régimen capitalista de producción, más acusado se presenta en él el fenómeno de la superpoblación relativa. Y ésta es, a su vez, causa de que, por una parte, perdure en muchas ramas de producción la supeditación más o menos incompleta del trabajo al capital, sosteniéndose durante más tiempo del que a primera vista corresponde al estado general del desarrollo; esto es consecuencia de la baratura y la abundancia de los obreros asalariados disponibles o vacantes y de la mayor resistencia que algunas ramas de producción oponen, por su naturaleza, a la transformación del trabajo manual en trabajo mecanizado. Por otra parte, se abren nuevas ramas de producción, principalmente en lo tocante al consumo de lujo, a las que sirve de base precisamente aquella superpoblación relativa que queda vacante con frecuencia por el predominio del capital constante en otras ramas de producción y que, a su vez, se basan en el predominio del elemento del trabajo vivo,

para acabar abrazando poco a poco el mismo camino que las demás ramas de producción. El capital variable representa en ambos casos una proporción considerable dentro del capital total y el salario queda por debajo del nivel medio, lo que hace que tanto la cuota como la masa de plusvalía sean, en estas ramas, extraordinariamente altas. Y como la cuota general de ganancia se obtiene mediante la nivelación de las cuotas de ganancia vigentes en las distintas ramas de producción, resulta que la misma causa que determina la tendencia decreciente de la cuota de ganancia sirve aquí también de contrapeso a esta tendencia y paraliza en mayor o menor medida sus efectos.

5. El comercio exterior

Cuando el comercio exterior abarata los elementos del capital constante o los medios de subsistencia de primera necesidad en que se invierte el capital variable, contribuye a hacer que aumente la cuota de ganancia, al elevar la

cuota de la plusvalía y reducir el valor del capital constante. Actúa siempre en este sentido en cuanto permite ampliar la escala de la producción. Con ello acelera, de una parte, la acumulación y, de otra parte, fomenta la disminución del capital variable con respecto al constante y, por tanto, la baja de la cuota de ganancia. Asimismo, la expansión del comercio exterior, aunque en la infancia del régimen capitalista de producción fuese la base de él, a medida que este régimen de producción se desarrolla, por la necesidad interna de él, por su apetencia de mercados cada vez más extensos, va convirtiéndose en su propio producto. Volvemos a encontrarnos aquí con el mismo carácter dual de la acción. (Ricardo pasa completamente por alto este aspecto del comercio exterior.)

Otro problema –que cae realmente, por su especialidad, fuera de los ámbitos de nuestra investigación– es éste: ¿contribuye a la elevación de la cuota general de ganancia la cuota de ganancia más elevada que obtiene el capital

invertido en el comercio exterior, y principalmente en el comercio colonial?

Los capitales invertidos en el comercio exterior pueden arrojar una cuota más alta de ganancia, en primer lugar porque aquí se compite con mercancías que otros países producen con menos facilidades, lo que permite al país más adelantado vender sus mercancías por encima de su valor, aunque más baratas que los países competidores. Cuando el trabajo del país más adelantado se valoriza aquí como un trabajo de peso específico superior, se eleva la cuota de ganancia, ya que el trabajo no pagado como un trabajo cualitativamente superior se vende como tal. Y la misma proporción puede establecerse con respecto al país al que se exportan unas mercancías y del que se importan otras: puede ocurrir, en efecto, que este país entregue más trabajo materializado en especie del que recibe y que, sin embargo, obtenga las mercancías más baratas de lo que él puede producirlas. Exactamente lo mismo que le ocurre al fabri-

cante que pone en explotación un nuevo invento antes de que se generalice, pudiendo de este modo vender más barato que sus competidores y, sin embargo, vender por encima del valor individual de su mercancía, es decir, valorizar como trabajo sobrante la mayor productividad específica del trabajo empleado por él, Esto le permite realizar una ganancia extraordinaria. Por otra parte, los capitales invertidos en las colonias, etc., pueden arrojar cuotas más altas de ganancia en relación con el bajo nivel de desarrollo que en general presenta la cuota de ganancia en los países coloniales y en relación también con el grado de explotación del trabajo que se obtiene allí mediante el empleo de esclavos, coolis, etc. No es posible comprender por qué las elevadas cuotas de ganancias que obtienen así y retiran a sus metrópolis los capitalistas invertidos en ciertas ramas de producción no entran, aunque no haya monopolios que se opongan a ello, en el mecanismo de nivelación de la cuota general de ganancia, contribuyendo,

por tanto, a elevar proporcionalmente esta cuota.[1] No se comprende, sobre todo, cuando se trata de ramas de inversión de capital sometidas a las leyes de la libre concurrencia. La razón a que Ricardo se acoge para explicar este fenómeno es la siguiente: con el precio más elevado conseguido en el extranjero se compran allí mercancías, que se importan al país; estas mercancías se venden, por tanto, dentro del país que las importa, por lo cual esto puede representar, a lo sumo, un lucro temporal extraordinario de estos sectores beneficiados de la producción con respecto a otros. Pero esta apariencia se esfuma tan pronto como se prescinde de la forma–dinero. El país favorecido obtiene en el intercambio una cantidad mayor de trabajo que la que entrega, aunque la diferencia, el superávit, se lo embolse una determinada clase, como ocurre con el intercambio entre capital y trabajo en general. Por tanto, cuando la cuota de ganancia sea más alta por serlo siempre en los países coloniales, esta cuota más alta puede

perfectamente coincidir, si en los países coloniales se dan las condiciones naturales propicias para ello, con precios bajos de las mercancías. Se opera una nivelación, pero no a base del nivel antiguo, como Ricardo entiende.

Pero el mismo comercio exterior fomenta en el interior el desarrollo de la producción capitalista y, con ello, el descenso del capital variable con respecto al constante, a la par que, por otra parte, estimula la superproducción en relación con el extranjero, con lo cual produce, a la larga, el efecto contrario.

Por donde resulta, en general, que las mismas causas que producen la baja de la cuota general de ganancia provocan efectos contrarios que entorpecen, amortiguan y en parte paralizan aquella acción. No anulan la ley, pero sí atenúan sus efectos. Sin estas causas sería inconcebible, no la baja misma de la cuota general de ganancia, pero sí su lentitud relativa. Por eso esta ley sólo actúa como una tendencia cuyos efectos sólo se manifiestan palmariamen-

te en determinadas circunstancias y en el transcurso de largos períodos.

Antes de seguir adelante, queremos repetir aquí, para evitar equívocos, dos tesis ya desarrolladas en repetidas ocasiones.

Primera. El mismo proceso que en la evolución del modo de producción capitalista produce mercancías a precios cada vez más bajos provoca un cambio en la composición orgánica del capital social empleado para la producción de mercancías y, como consecuencia de ello, la baja de la cuota de ganancia. No debemos, por tanto, identificar la disminución del costo relativo de cada mercancía, ni aun de la parte de este costo que representa el desgaste de la maquinaria, con el valor ascendente del capital constante comparado con el capital variable, aunque, a la inversa, cualquier disminución en cuanto al costo relativo del capital constante, siempre y cuando que permanezca invariable o aumente el volumen de sus elementos materiales, influya en la elevación de la cuota

de ganancia, es decir, en la disminución proporcional del valor del capital constante, comparado con el capital variable invertido en proporciones decrecientes.

Segunda. El hecho de que el trabajo vivo adicional contenido en las distintas mercancías cuyo conjunto forma el producto del capital guarde una proporción decreciente con las materias de trabajo contenidas en ellas y con los medios de trabajo consumidos para producirlas; el hecho, por tanto, de que en ellas se materialice una cantidad cada vez menor de trabajo vivo adicional, a medida que con el desarrollo de la capacidad social productiva se necesita menos trabajo para su producción, es un hecho que no afecta para nada a la proporción en que el trabajo vivo contenido en la mercancía se divide en trabajo pagado y no retribuido. Por el contrario, aunque disminuya la cantidad total del trabajo vivo adicional contenido en ella, aumenta la parte no retribuida en proporción a la pagada, al disminuir en términos absolutos o

proporcionalmente a la parte retribuida, pues el mismo régimen de producción que disminuye la masa total del trabajo vivo adicional contenido en una mercancía va acompañado por el aumento de la plusvalía absoluta y relativa. La tendencia a la baja de la cuota de ganancia lleva aparejada la tendencia al alza de la cuota de plusvalía, es decir, del grado de explotación del trabajo. No hay, pues, nada más necio que pretender explicar la baja de la cuota de ganancia por el alza de la cuota del salario, aun cuando excepcionalmente puedan darse casos de éstos. Sólo la comprensión de las relaciones que forman la cuota de ganancia permite a la estadística analizar de un modo efectivo la cuota del salario en las distintas épocas y en los distintos países. La cuota de ganancia no disminuye porque el trabajo se haga más improductivo, sino porque se hace más productivo. Ambas cosas, el alza de la cuota de plusvalía y la baja de la cuota de ganancia, son simplemente formas especiales en que se manifiesta bajo el ca-

pitalismo la creciente productividad del trabajo.

6. Aumento del capital por acciones

A los cinco puntos anteriores podemos aún añadir otro, pero sin que, por el momento, entremos a fondo en su análisis. A medida que progresa la producción capitalista, la cual se desarrolla paralelamente con la acumulación acelerada, una parte del capital no es ya contada y empleada sino como capital productivo de interés. No en el sentido de que todo capitalista que presta capital se contente con los intereses, mientras que el capitalista industrial se embolsa el beneficio propio del empresario. Esto no afecta para nada al nivel de la cuota general de ganancia, pues para estos efectos la ganancia es = interés + ganancias de todas clases + renta del suelo, siendo indiferente en cuanto a dicha cuota general de ganancia la distribución que de ella se haga entre estas diversas categorías. Pero sí en el sentido de que estos capitales, aunque

invertidos en grandes empresas productivas, sólo arrojan, después de descontar los gastos, grandes o pequeños intereses, los llamados dividendos. Tal acontece, por ejemplo, en las empresas ferroviarias. Estos capitales no entran, por tanto, en el mecanismo de nivelación de la cuota general de ganancia, pues arrojan una ganancia inferior a la media. Si entrasen en aquel mecanismo, la ganancia media bajaría mucho más. Desde el punto de vista teórico podrían incluirse, con lo cual se obtendría una cuota de ganancia inferior a la que aparentemente existe y a la que realmente preside las operaciones de los capitalistas, ya que en estas empresas a que nos referimos es donde mayores proporciones presenta el capital constante con respecto al variable.

Notas del capítulo XIV:

* Es decir, por debajo del valor de la fuerza de trabajo. (*Nota de la Ed. alemana.*)

1. A. Smith tiene aquí razón en contra de Ricardo, quien dice: "Aseguran que la igualdad de utilidades se logrará con el alza general de las utilidades. En cambio mi opinión *es* que los beneficios de la rama favorecida pronto se reducirán al nivel general." [Ricardo] *Obras completas*. I, p. 99.)

CAPITULO XV

DESARROLLO DE LAS CONTRADICCIONES INTERNAS DE LA LEY

1. Generalidades

Veíamos en la sección primera de este libro que la cuota de ganancia expresa siempre la cuota de plusvalía más baja de lo que es. Ahora hemos visto que incluso una cuota ascendente de plusvalía tiende a expresarse en una cuota de ganancia decreciente. La cuota de ganancia sólo podría ser igual a la cuota de plusvalía si $c = 0$, es decir, si el capital se invirtiese íntegramente en salarios. Una cuota decreciente de ganancia sólo expresa una cuota decreciente de plusvalía cuando la proporción entre el valor del capital constante y la cantidad de fuerza de trabajo que lo pone en movimiento permanezca invariable, o cuando ésta aumente en proporción al valor del capital constante.

Ricardo, bajo pretexto de estudiar la cuota de ganancia, estudia en realidad la cuota de plusvalía solamente, y, además, partiendo exclusivamente del supuesto de que la jornada de trabajo sea, intensiva y extensivamente, una magnitud constante.

La baja de la cuota de ganancia y la acumulación acelerada no son más que dos modos distintos de expresar el mismo proceso, en el sentido de que ambos expresan el desarrollo de la capacidad productiva. La acumulación, por su parte, acelera la disminución de la cuota de ganancia, toda vez que implica la concentración de los trabajos en gran escala y, por tanto, una composición más alta del capital. Por otra parte, la baja de la cuota de ganancia acelera, a su vez, el proceso de concentración del capital y su centralización mediante la expropiación de los pequeños capitalistas y el desahucio del último resto de los productos directos que todavía tienen algo que expropiar. Con ello se acelera, a su vez, en cuanto a la masa, la

acumulación, aunque, en lo que a la cuota se refiere, la acumulación disminuya al disminuir la cuota de ganancia.

De otro lado, como la cuota de valorización del capital en su conjunto, la cuota de ganancia, constituye el acicate de la producción capitalista (que tiene como finalidad exclusiva la valorización del capital), su baja amortigua el ritmo de formación de nuevos capitales independientes, presentándose así como un factor peligroso para el desarrollo de la producción capitalista, alienta la superproducción, la especulación, las crisis, la existencia de capital sobrante junto a una población sobrante. Por consiguiente, los economistas que, como Ricardo, consideran el régimen capitalista de producción como el régimen absoluto, advierten al llegar aquí que este régimen de producción se pone una traba a sí mismo y no atribuyen esta traba a la producción misma, sino a la naturaleza (en la teoría de la renta). Pero lo importante de su horror a la cuota decreciente de ganancia es la

sensación de que el régimen de producción capitalista tropieza en el desarrollo de las fuerzas productivas con un obstáculo que no guarda la menor relación con la producción de la riqueza en cuanto tal. Este peculiar obstáculo acredita precisamente la limitación y el carácter puramente histórico, transitorio, del régimen capitalista de producción; atestigua que no se trata de un régimen absoluto de producción de riqueza, sino que, lejos de ello, choca al llegar a cierta etapa con su propio desarrollo ulterior.

Es cierto que Ricardo y su escuela sólo se fijan en la ganancia industrial, en la que se halla incluido el interés. Pero también la cuota de la renta del suelo tiende a bajar, aunque crezca su masa absoluta y aunque pueda incluso aumentar proporcionalmente con respecto a la ganancia industrial. (Véase Ed. West [*Essay on Aplication of Capital to Land*, Londres 1815], autor que desarrolló la ley de la renta del suelo *antes* que Ricardo.) Si nos fijamos en el capital total de la sociedad, *C*, y llamamos g_1 a la ga-

nancia industrial que queda después de deducir el interés y la renta del

o, *i* al interés y *r* a la renta del suelo, te-

1

Hemos vist

—. que en el

proceso de desarrollo capitalista *p*, es decir, la suma total de la plusvalía, va constantemente en

au- disminu-

mento, ye no me

nos constantemente, ya que *C* crece con mayor rapidez todavía que *p*. No existe, pues, absolutamente ninguna contradicción en el hecho de que g_1 *i* y *r* puedan, cada uno de por sí, aumentar constante

1

a

— —— —, — —, de

disminuyen continuamente, o de que g_1 aumente en términos relativos con respecto a *i* o *r* con respecto a g_1, e incluso con respecto a g_1 y a *i*. Aunque aumente la plusvalía total o la ganancia $p = g$,

descendiendo al mismo tiempo la cuota

ancia —

esto no es obstáculo para que la proporción de magnitudes de las partes g_1, *i* y *r* en que se descompone la ecuación $p = g$ varíen todo lo

que quieran dentro de los límites trazados por la suma

total *p*, sin que ello afecte a las magnitudes de *p* o ——.

La mutua variación de g_1 *i* y *r* no es más que una distinta distribución

p entre diversas categorías. Por eso, [1]

—, —

la cuota de la ganancia industrial, la cuota del interés y la proporción entre la renta del suelo y el capital total pueden aumentar entre sí, aunque disminuya

—,

es decir, la cuota general de ganancia: la única condición que se impone es la de que la suma de los tres factores

—

Si la cuota de ganancia desciende del 50% al 25%; si por ejemplo, la composición del capital, a base de una cuota de plusvalía = 100%, cambia de 50*c* + 50*v* a 75*c* + 25*v*, tendremos que en el primer caso un capital de 1,000 arrojará una ganancia de 500, mientras que en el secundo caso un capital de 4,000 arrojará una ganancia de 1,000; *p* o *g* se han duplicado, pero g_1 ha quedado reducido a la mitad, Y si suponemos que de los 50% de antes 20 representaban ganancia.

y 20 renta del suelo, tendremos que

—

= Si, al transformarse

— 20%. las

iones siguiesen siendo las mismas, tendría- $\frac{1}{}$

—

$\frac{1}{}$

= 10%. Por el con-

— trario, si — 8%

a aumentaría al 13%.

%, ——

Es decir, que la magnitud proporcional de *r* aumentaría con respecto a g_1 y a *i*, sin embargo de lo cual *g*' permanecería invariable. En ambos supuestos aumentaría la suma de g_1, *i* y *r*, puesto que se produciría por medio de un capital cuatro veces mayor. Por lo demás, el supuesto de que parte Ricardo, a saber, el de que la ganancia industrial (más el interés) empieza absorbiendo la plusvalía íntegra, es falso, tanto históricamente como desde el punto de vista de los conceptos. Es más bien el progreso de la producción capitalista el que: *1º* asigna al capitalista industrial y comercial la ganancia íntegra de primera mano, para que ellos la distribuyan, y *2º* el que reduce la renta del suelo al remanente que queda después de cubrir la ganancia. Sobre esta base capitalista se desarrolla luego, a su vez, la renta del suelo, que constituye una parte de la ganancia (es decir, de la plusvalía considerada como producto del capi-

tal total), pero no la parte específica del producto que el capitalista se embolsa.

La creación de plusvalía no tropieza, descontados los necesarios medios de producción, es decir, la suficiente acumulación del capital, con más límite que la población obrera, siempre y cuando que se parta como de un factor dado de la cuota de la plusvalía, es decir, del grado de explotación del trabajo, y con el grado de explotación del trabajo, cuando se parte como de un factor dado de la población obrera. Y el proceso capitalista de producción consiste esencialmente en la producción de plusvalía, representada por el producto sobrante o por la parte alícuota de las mercancías producidas en que se materializa el trabajo no retribuido. No debe olvidarse jamás que la producción de esta plusvalía –y la reversión de una parte de ella a capital, o sea, la acumulación, constituye una parte integrante de esta producción de la plusvalía– es el fin directo y el motivo determinante de la producción capitalista.

Por eso no debe presentarse nunca ésta como lo que no es, es decir, como un régimen de producción que tiene como finalidad directa el disfrute o la producción de medios de disfrute para el capitalista. Al hacerlo así, se pasa totalmente por alto su carácter específico, carácter que se imprime en toda su fisonomía interior y fundamental.

La obtención de esta plusvalía constituye el proceso directo de producción, el cual, como queda dicho, no tiene más límites que los señalados más arriba. La plusvalía se produce tan pronto como la cantidad de trabajo sobrante que puede exprimirse se materializa en mercancías. Pero con esta producción de plusvalía finaliza solamente el primer acto del proceso capitalista de producción, que es un proceso de producción directo. El capital ha absorbido una cantidad mayor o menor de trabajo no retribuido. Con el desarrollo del proceso que se traduce en la baja de la cuota de ganancia, la masa de la plusvalía así producida se incrementa en

proporciones enormes. Ahora empieza el segundo acto del proceso. La masa total de mercancías, el producto total, tanto la parte que repone el capital constante y el variable como la que representa plusvalía, necesita ser vendida. Si no logra venderse o sólo se vende en parte o a precios inferiores a los de producción, aunque el obrero haya sido explotado, su explotación no se realiza como tal para el capitalista, no va unida a la realización, o solamente va unida a la realización parcial de la plusvalía estrujada, pudiendo incluso llevar aparejada la pérdida de su capital en todo o en parte. Las condiciones de la explotación directa y las de su realización no son idénticas. No sólo difieren en cuanto al tiempo y al lugar, sino también en cuanto al concepto. Unas se hallan limitadas solamente por la capacidad productiva de la sociedad, otras por la proporcionalidad entre las distintas ramas de producción y por la capacidad de consumo de la sociedad. Pero ésta no se halla determinada ni por la capacidad productiva

absoluta ni por la capacidad absoluta de consumo, sino por la capacidad de consumo a base de las condiciones antagónicas de distribución que reducen el consumo de la gran masa de la sociedad a un mínimo susceptible sólo de variación dentro de límites muy estrechos. Se halla limitada, además, por el impulso de acumulación, por la tendencia a acrecentar el capital y a producir plusvalía en una escala ampliada. Es ésta una ley de la producción capitalista, ley que obedece a las constantes revoluciones operadas en los propios métodos de producción, la depreciación constante del capital existente que suponen la lucha general de la concurrencia y la necesidad de perfeccionar la producción y extender su escala, simplemente como medio de conservación y so pena de perecer. El mercado tiene, por tanto, que extenderse constantemente, de modo que sus conexiones y las condiciones que lo regulan van adquiriendo cada vez más la forma de una ley natural independiente de la voluntad de los productores,

cada vez más incontrolable. La contradicción interna busca una solución en la expansión del campo externo de la producción. Pero cuanto más se desarrolla la fuerza productiva, más choca con la base estrecha sobre la que están fundadas las relaciones de consumo. Partiendo de esta base contradictoria, no constituye en modo alguno una contradicción el que el exceso de capital vaya unido al exceso creciente de población, pues si bien combinando ambos factores la masa de la plusvalía producida aumentaría, con ello se acentúa al mismo tiempo la contradicción entre las condiciones en que esta plusvalía se produce y las condiciones en que se realiza.

Partiendo de una cuota de plusvalía dada, la masa de la ganancia depende siempre de la magnitud del capital invertido. Pero la acumulación se determina luego por la parte de esta masa que vuelve a convertirse en capital. Pero esta parte, por ser igual a la ganancia menos la renta consumida por el capitalista, no

sólo dependerá del valor de esta masa, sino también de la baratura de las mercancías que el capitalista puede comprar con ella, de las mercancías destinadas en parte a su consumo, a su renta, y en parte a su capital constante. (El salario, aquí, se presupone como un factor dado.)

La masa del capital que el obrero pone en movimiento y cuyo valor repone con su trabajo y hace reaparecer en el producto es absolutamente distinto del valor que añade. Si la masa del capital = 1,000 y el trabajo añadido = 100, el capital reproducido será = 1,100. Si la masa = 100 y el trabajo añadido = 20, el capital reproducido = 120. La cuota de ganancia será, en el primer caso = 10% y en el segundo = 20%. Y, sin embargo, los 100 permiten acumular más que los 20. De este modo, el flujo del capital (prescindiendo de su depreciación mediante el aumento de la capacidad productiva) o su acumulación, se desarrolla en proporción al peso que ya tiene y no en proporción a la cuantía de la cuota de ganancia. Una cuota alta de

ganancia, siempre y cuando que se base en una cuota alta de plusvalía, puede darse cuando la jornada de trabajo sea muy larga, aunque el trabajo sea improductivo, puede darse, porque las necesidades del obrero son muy reducidas y, por tanto, el salario muy pequeño, aunque sea improductivo el trabajo. A lo reducido del salario corresponderá la falta de energías del obrero. En este caso, el capital, a pesar de la elevada cuota de ganancia, se acumula lentamente. La población permanece estacionaria y el tiempo de trabajo que cuesta el producto es grande, a pesar de ser el salario abonado al obrero.

La cuota de ganancia disminuye, no porque el obrero sea menos explotado, sino porque se emplea menos trabajo en proporción al capital invertido.

Si, como hemos visto, la cuota decreciente de ganancia coincide con el aumento de la masa de ganancia, el capitalista se apropiará en la categoría del capital una parte mayor del

producto anual del trabajo (como reposición del capital consumido) y una parte menor en la categoría de la ganancia. De aquí la fantasía del cura Chalmers de que cuanto menor es la masa del producto anual que los capitalistas invierten como capital, mayores son las ganancias que se embolsan; debiendo tenerse en cuenta que la iglesia anglicana les ayuda en esto, velando por el consumo y no por la capitalización de una gran parte del producto sobrante. El cura confunde aquí la causa con el efecto. Por lo demás, la masa de la ganancia, aunque la cuota sea menor, aumenta, indudablemente, con la magnitud del capital invertido. Pero esto condiciona, al mismo tiempo, la concentración del capital, puesto que ahora las condiciones de producción exigen empleo de capital en masa. Y condiciona al mismo tiempo su centralización, es decir, la absorción de los pequeños por los grandes capitalistas y la eliminación de los primeros por los segundos. Es, simplemente, el divorcio elevado a la segunda potencia de las

condiciones de trabajo con respectos a los productores, entre los que se cuentan todavía estos pequeños capitalistas, puesto que el trabajo propio desempeña aún, aquí, cierto papel; el trabajo desplegado por el capitalista se hallan siempre, en efecto, en razón inversa a la magnitud de su capital, es decir, al grado en que es tal capitalista. Este divorcio de las condiciones de trabajo, de un lado, y de otro los productores, es precisamente el que crea el concepto del capital, que aparece con la acumulación originaria (libro I, cap. XXIV), que luego se presenta como proceso constante en la acumulación y concentración del capital y que aquí se traduce, por fin, en la centralización de los capitales ya existentes en pocas manos y en la descapitalización (fenómeno en que ahora se convierte la expropiación) de muchos capitalistas. Este proceso no tardaría en llevar a la producción capitalista a la hecatombe, sí no existiesen otras tendencias contrarias que actúan constante-

mente en un sentido descentralizador al lado de esta fuerza centrípeta.

2. Conflicto entre la expansión de la producción y la valorización

El desarrollo de la capacidad social productiva del trabajo se manifiesta de dos modos: en primer lugar, en la magnitud de las fuerzas productivas ya creadas en el volumen de las condiciones de producción –ya se trate de su valor o de su cantidad– en que la nueva producción se desarrolla y en la magnitud absoluta del capital productivo ya acumulado; en segundo lugar, en la relativa pequeñez del capital invertido en salarios, comparado con el capital total, es decir, en la relativa pequeñez del trabajo vivo necesario para la reproducción y valorización de un capital dado, para la producción en masa. Lo cual supone, a su vez, la concentración del capital.

Con respecto a la fuerza de trabajo empleada se revela también de dos modos el desa-

rrollo de la capacidad productiva: de un lado, en el aumento del trabajo sobrante, es decir, en la reducción del tiempo de trabajo necesario que es indispensable para la reproducción de la fuerza de trabajo; de otro lado, en la disminución de la cantidad de fuerza de trabajo (número de obreros) empleada para poner en movimiento un capital dado.

Estos dos movimientos no sólo discurren paralelamente, sino que además se condicionan entre sí, pues son fenómenos en los que se manifiesta la misma ley. Pero actúan en sentido opuesto sobre la cuota de ganancia. La masa total de la ganancia equivale

sa de ganancia de la plusvalía; la cuota de ganancia

$$\frac{\text{plusvalía}}{\textit{capital total invertido}}.$$

En cambio, la plusvalía, considerada en su totalidad, se determina, en primer lugar, por su cuota y, en segundo lugar por la masa del trabajo simultáneamente empleado a base de esta cuota o, lo que es lo mismo, por la magnitud del capital variable. En un sentido aumenta uno de los factores, la cuota de plusvalía; en el otro sentido, disminuye (en términos relativos o absolutos) el otro factor, el número de obreros. En la medida en que el desarrollo de las fuerzas productivas disminuye la parte retribuida del trabajo empleado, hace que aumente la plusvalía, puesto que aumenta su cuota; en cambio, en la medida en que disminuye la masa total del trabajo puesto en movimiento por un capital dado, disminuye el factor del número por el que se multiplica la cuota de plusvalía para obtener su masa. Dos obreros trabajando 12 horas diarias no pueden suministrar la misma masa de plusvalía que 24 que trabajen dos horas diarias cada uno solamente, aun cuando

pudiesen vivir del aire y no tuviesen, por tanto, que trabajar un solo minuto para ellos. Por consiguiente, en este respecto la compensación del menor número de obreros por el aumento del grado de explotación del trabajo tropieza con ciertos límites insuperables; puede, por tanto, entorpecer la baja de la cuota de ganancia, pero no anularla.

La cuota de plusvalía disminuye, pues, a medida que se desarrolla el régimen capitalista de producción, mientras que su masa aumenta conforme aumenta la masa del capital empleado. Partiendo de una cuota dada, la masa absoluta en que aumenta el capital dependerá de su magnitud presente. Pero, por otra parte, partiendo de una magnitud dada, la proporción en que aumente la cuota de su aumento, dependerá de la cuota de ganancia. El aumento de la capacidad productiva (que, además, como queda dicho, se desarrolla siempre paralelamente a la depreciación del capital existente) sólo puede hacer que aumente direc-

tamente la magnitud del capital cuando, elevando la cuota de ganancia, aumenta la parte de valor del producto anual que vuelve a convertirse en capital. En lo que a la capacidad productiva del trabajo se refiere, eso sólo puede suceder (ya que esta capacidad productiva no guarda ninguna relación directa con el *valor* del capital existente) cuando de este modo aumenta la plusvalía relativa o disminuye el valor del capital constante, es decir, cuando se abaratan las mercancías que entran, bien en la reproducción de la fuerza de trabajo, bien en los elementos del capital constante. Pero ambas cosas implican la depreciación del capital existente y ambas cosas discurren paralelamente a la disminución del capital variable con respecto al capital constante. Ambas cosas condicionan la disminución de la cuota de ganancia y ambas cosas la amortiguan. Además, en la medida en que el aumento de la cuota de ganancia se traduce en el aumento de la demanda de trabajo, influye en el aumento de la población obrera y,

por tanto, de la materia cuya sola explotación da al capital su verdadera naturaleza de capital.

Pero, indirectamente, el desarrollo de la capacidad productiva del trabajo contribuye al aumento del valor–capital existente, ya que aumenta la masa y la variedad de los valores de uso en que se materializa el mismo valor de cambio y que constituyen el substrato material, los elementos objetivos del capital, los objetos materiales que forman directamente el capital constante, e indirectamente al menos el capital variable. Con el mismo capital y el mismo trabajo se adquieren más objetos que, independientemente de su valor de cambio, pueden convertirse en capital. Objetos que pueden servir para absorber trabajo adicional y, por tanto, trabajo adicional sobrante, creando de este modo capital adicional. La masa de trabajo de que el capital puede disponer no depende de su valor, sino de la masa de materias primas y materias auxiliares, de la maquinaria y los elementos del capital fijo, de los medios de subsis-

tencia que forman ese capital, cualquiera que su valor sea. Al crecer de este modo la masa del trabajo empleado, incluyendo por tanto el trabajo sobrante, crece también el valor del capital reproducido y de la plusvalía nueva a él incorporada.

Pero estos dos factores que van implícitos en el proceso de la acumulación no deben considerarse simplemente en su coexistencia tranquila, como Ricardo lo hace: alienta en ellos una contradicción, que se manifiesta en una serie de tendencias y fenómenos contradictorios. Estos dos factores pugnantes entre sí actúan, al mismo tiempo, el uno contra el otro.

Al mismo tiempo que los impulsos de aumento real de la población obrera procedentes del aumento de la parte del producto total de la sociedad que actúa como capital, entran en juego los factores que crean una superpoblación simplemente relativa.

En tanto que disminuye la cuota de ganancia se acrecienta la masa de los capitales y,

paralelamente con ello, se desarrolla una depreciación del capital existente que contiene esta disminución, imprimiendo un impulso acelerado a la acumulación de valor–capital.

En tanto que se desarrolla la fuerza productiva, se eleva la composición orgánica del capital: hay una disminución relativa del capital variable con relación a la parte constante.

Estas diversas influencias se hacen valer más bien simultáneamente dentro del espacio o más bien sucesivamente en el tiempo; el conflicto entre estos factores en pugna se abre paso periódicamente en forma de crisis. Las crisis son siempre soluciones violentas puramente momentáneas de las contradicciones existentes, erupciones violentas que restablecen pasajeramente el equilibrio roto.

La contradicción, expresada en términos muy generales, consiste en que, de una parte, el régimen capitalista de producción tiende al desarrollo absoluto de las fuerzas productivas, prescindiendo del valor y de la plusvalía implí-

cita en él y prescindiendo también de las condiciones sociales dentro de las que se desenvuelve la producción capitalista, mientras que, por otra parte, tiene como objetivo la conservación del valor–capital existente y su valorización hasta el máximo (es decir, la incrementación constantemente acelerada de este valor). Su carácter específico versa sobre el valor–capital existente como medio para la mayor valorización posible de este valor. Los métodos por medio de los cuales logra esto incluyen la disminución de la cuota de ganancia, la depreciación del capital existente y el desarrollo de las fuerzas productivas del trabajo a costa de aquellas que han sido ya producidas.

La depreciación periódica del capital existente, que constituye un medio inmanente al régimen capitalista de producción, encaminado a contener el descenso de la cuota de ganancia y a acelerar la acumulación del valor–capital mediante la creación de capital nuevo, viene a perturbar las condiciones dadas en que

se desarrolla el proceso de circulación y reproducción del capital, y va, por tanto, acompañado de súbitas paralizaciones y crisis del proceso de producción.

El descenso relativo del capital variable con respecto al constante, paralelo al desarrollo de las fuerzas productivas, sirve de acicate al crecimiento de la población obrera, creando constantemente una superpoblación artificial. La acumulación del capital, considerada en cuanto al valor, es amortiguada por la cuota decreciente de ganancia para acelerar más aun la acumulación del valor de uso, mientras que ésta imprime, a su vez, nuevo impulso a la acumulación, considerada en cuanto al valor.

La producción capitalista aspira constantemente a superar estos límites inmanentes a ella, pero sólo puede superarlos recurriendo a medios que vuelve a levantar ante ella estos mismos límites todavía con mayor fuerza.

El *verdadero límite* de la producción capitalista es *el mismo capital,* es el hecho de que, en

ella, son el capital y su propia valorización lo que constituye el punto de partida y la meta, el motivo y el fin de la producción; el hecho de que aquí la producción sólo es producción para el *capital* y no, a la inversa, los medios de producción simples medios para ampliar cada vez más la estructura del proceso de vida de la *sociedad* de los productores. De aquí que los límites dentro de los cuales tiene que moverse la conservación y valorización del valor–capital, la cual descansa en la expropiación y depauperación de las grandes masas de los productores, choquen constantemente con los métodos de producción que el capital se ve obligado a emplear para conseguir sus fines y que tienden al aumento ilimitado de la producción, a la producción por la producción misma, al desarrollo incondicional de las fuerzas sociales productivas del trabajo. El medio empleado –desarrollo incondicional de las fuerzas sociales productivas– choca constantemente con el fin perseguido, que es un fin limitado: la valorización del

capital existente. Por consiguiente, si el régimen capitalista de producción constituye un medio histórico para desarrollar la capacidad productiva material y crear el mercado mundial correspondiente, envuelve al propio tiempo una contradicción constante entre esta misión histórica y las condiciones sociales de producción propias de este régimen.

3. Exceso de capital y exceso de población

Al disminuir la cuota de ganancia, aumenta el mínimo de capital que cada capitalista necesita manejar para poder dar un empleo a su trabajo; es decir, tanto para su explotación en general como para que el tiempo de trabajo empleado sea precisamente el tiempo de trabajo necesario para la producción de las mercancías, para que no exceda de la media del tiempo de trabajo socialmente necesario para su producción. Y, al mismo tiempo, un capital grande con una cuota de ganancia pequeña acumula más rápidamente que un capital pequeño con

una cuota de ganancia grande. Y esta creciente concentración provoca, a su vez, al llegar a un cierto nivel, un nuevo descenso de la cuota de ganancia. La masa de los pequeños capitales desperdigados se ve empujada de este modo a los caminos de la aventura: especulación, combinaciones turbias a base de crédito, manejos especulativos con acciones, crisis. La llamada plétora de capital se refiere siempre, esencialmente, a la plétora del capital en el que la baja de la cuota de ganancia no se ve compensada por su masa –y éstos son siempre los exponentes del capital recientes, de nueva creación– o a la plétora que estos capitales incapaces de desarrollar una acción propia ponen, en forma de crédito, a disposición de los dirigentes de las grandes ramas comerciales. Esta plétora de capital responde a las mismas causas que provocan una superpoblación relativa y constituye, por tanto, un fenómeno complementario de ésta, aunque se mueven en polos contrarios:

uno, el del capital ocioso y otro el de la población obrera desocupada.

La superproducción de capital, no de mercancías sueltas –aunque la superproducción de capital implique siempre superproducción de mercancías– no indica, por tanto, otra cosa que superacumulación de capital. Para comprender lo que es esta superacumulación (cuya investigación más a fondo abordaremos más adelante), basta enfocarla en términos absolutos. ¿Cuándo tendremos una superproducción absoluta de capital? ¿Una superproducción que no se refiera solamente a un sector o a unos cuantos sectores importantes de la producción, sino que sea también absoluta por su volumen, es decir, que abarque las ramas de producción en su totalidad?

Existirá una superproducción absoluta de capital tan pronto como el capital adicional para los fines de la producción capitalista sea = 0. La finalidad de la producción capitalista es, como sabemos, la valorización del capital, es

decir, la apropiación de trabajo sobrante, la producción de plusvalía, de ganancia. Por consiguiente, tan pronto como el capital aumentase en tales proporciones con respecto a la población obrera que ya no fuese posible ni extender el tiempo absoluto de trabajo rendido por esta población, ni ampliar el tiempo relativo de trabajo sobrante (por lo demás, lo segundo no seria factible en el caso de que la demanda de trabajo fuese igualmente fuerte, o sea en que predominase la tendencia al aumento de los salarios), es decir, tan pronto como el capital acrecentado sólo produjese la misma masa de plusvalía o incluso menos que antes de su aumento, se presentaría una superproducción absoluta de capital; es decir, el capital acrecentado $C + \Delta C$ no produciría más ganancia, sino incluso, tal vez, menos, que el capital C antes de acrecentarse con ΔC. En ambos casos se produciría también una fuerte y súbita baja de la cuota general de ganancia, pero esta vez por razón de un cambio operado en la composición

del capital que no se debe al desarrollo de la capacidad productiva, sino a un alza del valor del dinero del capital variable (a consecuencia de la subida de salarios) y al correspondiente descenso en la relación del trabajo sobrante con el trabajo necesario.

En la práctica las cosas se presentarían de tal modo, que una parte del capital quedaría total o parcialmente ociosa (pues para poder valorizarse de algún modo tendría que desalojar de su posición a un capital ya en funciones) y la otra parte se valorizaría a una cuota más baja de ganancia por efecto de la presión del capital ocioso u ocupado sólo a medias. Y, desde este punto de vista, sería indiferente que una parte del capital adicional viniese a sustituir al capital antiguo, pasando éste, con ello, a ocupar un puesto entre el capital adicional. A pesar de ello, siempre tendríamos, de una parte, la suma de capital antigua y de otra parte la suma adicional. La baja de la cuota de ganancia iría acompañada aquí por una disminución absolu-

ta de la masa de ganancia, puesto que, según los supuestos de que partimos, la masa de la fuerza de trabajo empleada no aumenta, ni crece tampoco la cuota de plusvalía, por lo cual no puede crecer tampoco la masa de ésta. Y la masa reducida de ganancia tendría que calcularse a base de un capital total acrecentado. Pero, aun suponiendo que el capital activo siguiese valorizándose a base de la antigua cuota de ganancia y que, por tanto, la masa de ganancia siguiese siendo la misma, se calcularía a pesar de todo a base de un capital total acrecentado, lo cual implica también un descenso de la cuota de ganancia. Si un capital total de 1,000 diera una ganancia de 100 y después de aumentar a 1,500 sigue dando la misma ganancia de 100, la ganancia correspondiente a 1,000 quedará reducida, en el segundo caso, a $66^{2}/_{3}$. La valorización del capital antiguo habrá disminuido, por tanto, en términos absolutos. El capital = 1,000 no arrojara en la nueva situación mayor ganancia que antes arrojaría un capital = $666^{2}/_{3}$.

Pero es evidente que esta depreciación efectiva del antiguo capital no puede operarse sin lucha, que el capital adicional ΔC no puede imponerse sin lucha como capital en funciones. La cuota de ganancia no disminuirá sin competencia por el mero hecho de la superproducción de capital, sino a la inversa: la lucha de la concurrencia se desatará ahora, pues la baja de la cuota de ganancia y la superproducción de capital obedecen a las mismas causas. La parte ΔC que se encuentre en manos de los antiguos capitalistas en activo será dejada por éstos más o menos ociosa para no depreciar por sí mismos su capital original y no reducir el lugar que ésta ocupa dentro del campo de la producción, a menos que decidan emplearla para desplazar, aunque sea a costa de una pérdida momentánea, la ociosidad del capital adicional a los nuevos intrusos y a sus competidores en general.

La parte de ΔC que se encuentre en nuevas manos procurará ocupar su puesto a

costa del capital antiguo y en parte lo logrará condenando a la ociosidad a una parte de aquél, obligándole a ceder el puesto que ocupaba e incluso a ocupar el puesto correspondiente al capital adicional total o parcialmente ocioso.

De cualquier modo que sea, siempre quedará ociosa necesariamente una parte del antiguo capital, ocioso en su función de capital, en la medida en que ha de funcionar como tal capital y valorizarse. Qué parte concreta de él quedará ociosa, es lo que tiene que decidir la lucha de la concurrencia. Mientras las cosas van bien, la concurrencia actúa, según hemos visto al estudiar la nivelación de la cuota general de ganancia, como una hermandad práctica de la clase capitalista, entre la que el botín común se distribuye colectivamente, en proporción a la cuantía de la parte aportada al negocio por cada cual. Pero cuando ya no se trata precisamente del reparto de las ganancias, sino de las pérdidas, cada cual procura reducir en la me-

dida de lo posible la parte alícuota que en ellas le corresponde, para hacer cargar con ellas a los demás. Las pérdidas son inevitables para la clase en su conjunto. Pero, ¿qué parte de ellas tiene que soportar cada capitalista? Esto lo decide la fuerza y la astucia; al llegar aquí, la concurrencia se convierte en una lucha entre hermanos enemigos. A partir de este momento se impone el antagonismo entre el interés de cada capitalista individual y el de la clase capitalista en su conjunto, del mismo modo que antes la identidad de estos intereses se abría paso prácticamente a través de la concurrencia.

Ahora bien, ¿cómo se allanarán estas nuevas diferencias y se impondrán de nuevo las condiciones correspondientes a un "sano" desarrollo de la producción capitalista? El camino de la compensación va implícito ya en el simple enunciado del conflicto que se trata de allanar. Este camino incluye la inmovilización e incluso la anulación parcial de capital hasta cubrir el importe de todo el capital adicional Δ

C o, por lo menos, una parte de él. Sin embargo, como se deduce ya de la exposición del conflicto mismo, el reparto de estas pérdidas no se establece, en modo alguno, por igual entre los diversos capitales individuales, sino que se decide en una lucha de competencia, en la cual, según las especiales ventajas o las posiciones ya adquiridas, las pérdidas se reparten de un modo muy desigual y en forma muy distinta, haciendo que unos capitales se paralicen, que otros se destruyan, que otros experimenten una pérdida simplemente relativa o una depreciación puramente transitoria, etcétera.

Pero, en todo caso, el equilibrio se restablecerá mediante la inmovilización e incluso la destrucción de capital en mayor o menor proporción. Y esto se hará extensivo en parte a la sustancia material del capital; es decir, que una parte de los medios de producción, del material fijo y circulante, dejará de funcionar, de actuar como capital; una parte de las empresas de producción puestas en marcha se paralizará.

Sin duda que, en este aspecto, el tiempo ataca y perjudica a todos los medios de producción de un modo mucho más real y más fuerte. Sin embargo, el efecto fundamental, en este sentido, es el que consiste en que dejen de funcionar como medios de producción, el que queden anulados por un período más o menos largo en su función de tales.

La destrucción principal y la de carácter más agudo, cuando se trate de capital dotado de la propiedad de Valor, es la que se refiere a los *valores*–capital. La parte del valor–capital que presenta simplemente la forma de un derecho a participar en la futura plusvalía, en la futura ganancia, que no es, en realidad, más que un simple titulo de crédito sobre la producción bajo sus diversas formas, queda inmediatamente depreciada con la disminución de los ingresos a base de los cuales se calcula. Una parte del oro y la plata en especies queda congelada, no funciona como capital. Una parte de las mercancías que figuran en el mercado sólo

puede efectuar su proceso de circulación y reproducción mediante una contracción enorme de sus precios, es decir, mediante la depreciación del capital que representa. Asimismo quedan más o menos depreciados los elementos del capital fijo. A esto hay que añadir ciertas condiciones de precios que se dan por supuestas y que condicionan el proceso de reproducción, por lo cual éste resulta paralizado y embrollado por la baja general de los precios. Esta perturbación y paralización afecta la función del dinero como medio de pago, función que se desarrolla a la par que el capital y que se basa en aquellas condiciones de los precios de cuyo supuesto se parte, interrumpe en cien lugares distintos la cadena de las obligaciones de pago en determinados plazos, se agudiza todavía más por la consiguiente bancarrota del sistema de crédito que se desarrolla simultáneamente con el capital y conduce de este modo a agudas y violentas crisis, a súbitas y profundas depreciaciones y a una perturbación y paralización

reales del proceso de reproducción, que determinan el consiguiente descenso de ésta.

Pero, al mismo tiempo, entrarán en juego otros factores. La paralización de la producción dejará ociosa a una parte de la clase obrera y, con ello, la parte que trabaja se verá colocada en condiciones en que no tendrá más remedio que acceder a una baja de salarios, incluso por debajo del nivel medio; operación ésta que tiene para el capital exactamente los mismos efectos que si, manteniendo el nivel medio de los salarios, aumentase la plusvalía relativa o absoluta. Las épocas de prosperidad favorecen los matrimonios entre obreros y contrarrestan el decrecimiento de su descendencia, circunstancias éstas que –aunque puedan entrañar un aumento real de población– no implican, ni mucho menos, un aumento de la población que realmente trabaja pero que, en la relación entre los obreros y el capital, surten exactamente los mismos efectos que si aumentase el número de obreros en activo. La baja de los precios y la

lucha de la competencia sirven, además, de estímulo a cada capitalista para aumentar el valor individual de su producto total por encima de su valor general mediante el empleo de nuevas máquinas, de nuevos métodos de trabajo perfeccionados y de nuevas combinaciones, es decir, haciendo que disminuya la proporción del capital variable con respecto al constante y dejando con ello sobrante a una parte de los obreros, en una palabra, creando una superpoblación artificial. Además, la depreciación de los elementos del capital constante será, a su vez, un factor que llevará implícita la elevación de la cuota de ganancia. La masa del capital constante empleado aumentará con relación al capital variable, pero el valor de esta masa podrá disminuir, a pesar de ello. La paralización de la producción así operada preparará una ampliación posterior de la producción dentro de los límites propios del capitalismo.

De este modo, se reanudará de nuevo el círculo. Una parte del capital, depreciada por la

paralización de su funcionamiento, recobrará su antiguo valor. Por lo demás, al extenderse las condiciones de producción, al ampliarse el mercado y al aumentar la capacidad productiva, se reanudará el mismo círculo vicioso de antes.

Pero, aun bajo este supuesto extremo de que aquí partimos, la superproducción absoluta de capital no es ninguna superproducción absoluta en general, ninguna superproducción absoluta de medios de producción. Es simplemente, una superproducción de medios de producción en cuanto se destinan a *funcionar como capital* y, por tanto –en proporción a su valor, que es acrecentado con su masa–, a incluir una valorización de este valor, a producir un valor adicional.

Mas habrá, a pesar de todo, superproducción, porque el capital no se hallará en condiciones de explotar el trabajo en un grado de explotación condicionado por el desarrollo "sano, normal" del proceso de explotación capita-

lista, en un grado de explotación que acrecienta, por lo menos, la masa de la ganancia con la masa creciente del capital empleado; que excluye, por tanto, el que la cuota de ganancia disminuya en la misma medida en que aumenta el capital o incluso el que la cuota de ganancia disminuya más rápidamente de lo que el capital aumenta.

Superproducción de capital no significa nunca sino superproducción de medios de producción –medios de trabajo y de subsistencia– susceptibles de funcionar como capital, es decir, de ser empleados para explotar el trabajo hasta un cierto grado de explotación, ya que al descender este grado de explotación por debajo de cierto límite se producen perturbaciones y paralizaciones del proceso de producción capitalista, crisis y destrucción de capital. No constituye ninguna contradicción el que esta superproducción de capital vaya acompañada de una superpoblación relativa más o menos grande. Los mismos factores que elevan la capacidad

productiva del trabajo, que aumentan la masa de los productos–mercancías, que extienden los mercados, que aceleran la acumulación de capital tanto en cuanto a la masa como en cuanto al valor, y que hacen bajar la cuota de ganancia, han creado y crean constantemente una superpoblación relativa, una superpoblación de obreros que el capital sobrante no emplea por el bajo grado de explotación del trabajo en que tendría que emplearlos o, al menos, por la baja cuota de ganancia que se obtendría con este grado de explotación.

Cuando se envía capital al extranjero, no es porque este capital no encuentre en términos absolutos ocupación dentro del país. Es porque en el extranjero puede invertirse con una cuota más alta de ganancia. Pero este capital es, en términos absolutos, capital sobrante con respecto a la población obrera en activo y al país de que se trata en general. Existe como tal junto a la población relativamente sobrante, y esto es

un ejemplo de como ambos existen el uno al lado de la otra y se condicionan mutuamente.

Por otra parte, la baja de la cuota de ganancia que va unida a la acumulación provoca necesariamente una lucha de competencia. La compensación de la baja de la cuota de ganancia mediante la creciente masa de ésta sólo rige para el capital total de la sociedad y para los grandes capitalistas, sólidamente colocados. El nuevo capital adicional que actúa por cuenta propia no se encuentra con semejantes compensaciones; tiene que empezar por conquistarlas, y es así como la baja de la cuota de ganancia provoca la competencia entre los capitalistas, y no a la inversa. Es cierto que esta lucha por la competencia va acompañada por el alza transitoria de los salarios y por la nueva baja temporal de la cuota de ganancia que de ella se deriva. Y lo mismo ocurre en lo tocante a la superproducción de mercancías, a la saturación de los mercados. Como la finalidad del capital no es satisfacer necesidades, sino producir ga-

nancia, y como sólo puede lograr esta finalidad mediante métodos que ajustan la masa de lo producido a la escala de la producción, y no a la inversa, tienen que surgir constante y necesariamente disonancias entre las proporciones limitadas del consumo sobre base capitalista y una producción que tiende constantemente a rebasar este límite inmanente. Por lo demás, el capital está formado por mercancías, razón por la cual la superproducción de capital envuelve también la superproducción de mercancías. De aquí el peregrino fenómeno de que los mismos economistas que niegan la superproducción de mercancías reconozcan la de capital. Y si se dice que el fenómeno de que se trata no es precisamente un fenómeno de superproducción, sino de desproporción dentro de las distintas ramas de producción, esto significa simplemente que dentro de la producción capitalista la proporcionalidad de las distintas ramas de producción aparece como un proceso constante derivado de la desproporcionalidad, desde el momento

en que la trabazón de la producción en su conjunto se impone aquí a los agentes de la producción como una ley ciega y no como una ley comprendida y, por tanto, dominada por su inteligencia colectiva, que someta a su control común el proceso de producción. Con ello se exige, además, que los países en que no se ha desarrollado el régimen capitalista de producción consuman y produzcan en el grado que convenga a los países de producción capitalista. Si se dice que la superproducción es puramente relativa, se hace una afirmación absolutamente exacta; pero lo mismo puede decirse de todo el régimen capitalista de producción: tampoco éste, en su conjunto, es más que un régimen de producción relativo, cuyos límites no son absolutos, aunque sí lo son para él y a base de él. De otro modo, ¿cómo explicarse que no haya demanda de esas mismas mercancías de que carece la masa del pueblo y que sea necesario buscarles salida en el extranjero, en mercados lejanos, para poder pagar a los obreros del propio

país el promedio de los medios de subsistencia de primera necesidad? Porque sólo dentro de esta trabazón específica, capitalista, adquiere el producto sobrante una forma en que su poseedor necesita que vuelva a convertirse para él en capital para poder ponerlo a disposición del consumo. Por último, si se afirma que los capitalistas sólo tienen que cambiar entre sí y consumir mercancías, se pierde de vista el carácter de la producción capitalista en su conjunto y se olvida que lo fundamental para ella es la valorización del capital y no su consumo. En una palabra, todas las objeciones que hacen contra los fenómenos tangibles de la superproducción (fenómenos que no se preocupan en lo más mínimo de tales objeciones) tienden a sostener que los límites de la producción *capitalista* no son límites de la *producción en general*, ni por tanto de esta forma específica, capitalista de producción. Pero la contradicción inherente a este régimen de producción capitalista consiste precisamente en su tendencia a desarrollar de

un modo absoluto las *fuerzas* productivas, tendencia que choca constantemente con las *condiciones* específicas de producción dentro de las que se mueve y tiene necesariamente que moverse el capital. No es que se produzcan demasiados medios de subsistencia en proporción a la población existente. Al revés. Lo que realmente ocurre es que se producen pocos para sostener decorosa y humanamente a la población.

No es que se produzcan demasiados medios de producción para dar ocupación a la parte de la población capaz de trabajar. Al revés. En primer lugar, se produce una parte excesivamente grande de población que en realidad no se halla en condiciones de trabajar y que tiene que vivir de explotar el trabajo de otros o de trabajos que sólo pueden considerarse como tales dentro de un mísero sistema de producción. En segundo lugar, no se producen bastantes medios de producción para que toda la población capaz de trabajar trabaje en las

condiciones más productivas, es decir, para que su tiempo absoluto de trabajo se acorte por la masa y la efectividad del capital constante que durante ese tiempo de trabajo se emplea.

Lo que sí ocurre es que se producen periódicamente demasiados medios de trabajo y demasiados medios de subsistencia para poder emplearlos como medios de explotación de los obreros a base de una determinada cuota de ganancia. Se producen demasiadas mercancías para poder realizar y convertir en nuevo capital, en las condiciones de distribución y de consumo trazadas por la producción capitalista, el valor y la plusvalía contenidos en ellas, es decir, para llevar a cabo este proceso sin explosiones constantemente reiteradas.

No es que se produzca demasiada riqueza. Lo que ocurre es que se produce periódicamente demasiada riqueza bajo sus formas capitalistas antagónicas.

El límite con que tropieza el régimen capitalista de producción se manifiesta en lo siguiente:

1º. En que el desarrollo de la capacidad productiva del trabajo engendra, con la baja de la cuota de ganancia, una ley que, al llegar a un cierto punto se opone del modo más hostil a su propio desarrollo y que, por tanto, tiene que ser constantemente superada por medio de crisis.

2º. En que la apropiación de trabajo no retribuido y la proporción entre este trabajo no retribuido y el trabajo materializado en general o, dicho en términos capitalistas, en que la ganancia y la proporción entre esta ganancia y el capital empleado, es decir, un cierto nivel de la cuota de ganancia sobre la extensión o la restricción de la producción es lo que decide, no la proporción entre la producción y las necesidades sociales, sino entre la producción y las necesidades de los hombres socialmente progresivos. Por eso, tropieza con límites al llegar a un grado de expansión de la producción, que en

otras condiciones sería, por el contrario, absolutamente insuficiente. Se paraliza, no donde lo exige la satisfacción de las necesidades, sino allí donde lo impone la producción y realización de la ganancia.

Si baja la cuota de ganancia, vemos que, de una parte, se pone en tensión el capital para que cada capitalista, mediante el empleo de mejores métodos, etc., reduzca el valor individual de sus distintas mercancías por debajo de su valor medio social, obteniendo así, a base de un precio comercial dado, una ganancia extraordinaria; y, por otra parte, un movimiento de especulación y un trato general de favor a la especulación mediante apasionados ensayos de nuevos métodos de producción, mediante nuevas inversiones de capital y nuevas aventuras para asegurar una ganancia extraordinaria cualquiera, que es independiente del promedio general y se eleva por encima de él.

La cuota de ganancia, es decir, el incremento relativo de capital es importante, sobre

todo, para todas las nuevas aglomeraciones de capital que se forman por sí mismas. Tan pronto como la formación del capital cayese exclusivamente en manos de unos cuantos grandes capitales ya estructurados, en los que la masa de ganancia supera a la cuota de ésta, se extinguiría el fuego vivificante de la producción. Esta caería en la inercia. La cuota de ganancia es el resorte propulsor de la producción capitalista, que sólo produce lo que puede producirse con ganancia y en la medida en que ésta puede obtenerse. De aquí la angustia de los economistas ingleses ante el descenso de la cuota de ganancia. El hecho de que la simple posibilidad de ello inquiete a Ricardo es precisamente lo que demuestra su profunda comprensión de las condiciones en que se desenvuelve la producción capitalista. La importancia de este autor estriba precisamente en lo que algunos le reprochan: en que, sin preocuparse de "los hombres" analiza la producción capitalista fijándose solamente en el desarrollo de las fuerzas pro-

ductivas, cualquiera que sea el sacrificio de hombres y de *valores* de capital que ese desarrollo lleve consigo. El desarrollo de las fuerzas productivas del trabajo social es lo que constituye la misión histórica y la razón de ser del capital. Es así precisamente como crea, sin proponérselo, las condiciones materiales para una forma más alta de producción. Lo que Ricardo le inquieta es el observar que la cuota de ganancia, el acicate de la producción capitalista, condición y motor de la acumulación, corre peligro por el desarrollo mismo de la producción. Y la proporción cuantitativa es aquí lo esencial. Hay en el fondo de esto, generalmente, algo más profundo, que Ricardo no hace más que intuir. Se revela aquí de un modo puramente económico, es decir, desde el punto de vista burgués, dentro de los horizontes de la inteligencia capitalista, desde el punto de vista de la producción capitalista misma, su límite, su relatividad, el hecho de que este tipo de producción no es un régimen absoluto, sino un

régimen puramente histórico, un sistema de producción que corresponde a una cierta época limitada de desarrollo de las condiciones materiales de producción.

4. Notas complementarias

Como el desarrollo de la capacidad productiva del trabajo es muy desigual en las diversas ramas industriales, no sólo desigual en cuanto al grado, sino que muchas veces sigue direcciones opuestas, resulta que la masa de la ganancia media (= plusvalía) tiene que ser necesariamente inferior a la cuantía que sería de esperar a juzgar por el desarrollo de la capacidad productiva de las ramas industriales más adelantadas. El hecho de que el desarrollo de la capacidad productiva en las distintas ramas industriales no sólo presente muy diversas proporciones, sino que además siga con frecuencia direcciones opuestas no responde solamente a la anarquía de la competencia y a la peculiaridad del régimen burgués de produc-

ción. La productividad del trabajo se halla también sujeta a condiciones naturales que, con frecuencia, rinden menos a medida que aumenta la productividad, en la medida en que ésta depende de condiciones sociales. De aquí los dos movimientos contrapuestos que se advierten en estas distintas ramas, en unas de progreso y en otras de retroceso. Basta pensar, por ejemplo, en la influencia que ejercen las distintas estaciones del año, de las que depende la cantidad de la mayor parte de las materias primas, el agotamiento de los bosques, de las minas de carbón y de hierro, etcétera.

Si la parte circulante del capital constante, de las materias primas, etc., aumenta siempre, por lo que a la masa se refiere, en proporción a la productividad del trabajo, no ocurre así con el capital fijo, con los edificios, la maquinaria, las instalaciones de alumbrado, calefacción, etc. Aunque al aumentar en volumen las máquinas salen absolutamente más caras, resultan, en cambio, relativamente más baratas.

Si cinco obreros producen diez veces más mercancías que antes, esto no quiere decir que se decuplique la inversión de capital fijo; aunque el valor de esta parte del capital constante aumente al desarrollarse la capacidad productiva, no aumenta, ni mucho menos, en la misma proporción. Varias veces hemos señalado ya la diferencia que hay entre la proporción del capital constante con respecto al variable tal como se traduce en la baja de la cuota de ganancia y la misma proporción tal como, al desarrollarse la productividad del trabajo, se manifiesta en relación con cada mercancía y con su precio.

(El valor de la mercancía se determina por el tiempo total de trabajo, trabajo pretérito y trabajo vivo, que entra en ella. El aumento de la productividad del trabajo consiste precisamente en disminuir la parte del trabajo vivo y aumentar la del trabajo pretérito, pero de tal modo que disminuya la suma total del trabajo contenido en la mercancía, lo que implica la disminución del trabajo vivo en mayores pro-

porciones que el trabajo pretérito. El trabajo pretérito materializado en el valor de una mercancía –la parte del capital constante– consiste, de una parte, en el desgaste del capital constante fijo y, de otra parte, en el capital constante circulante absorbido totalmente en la producción de la mercancía: las materias primas y auxiliares. La parte de valor que brota de las materias primas y auxiliares tiene necesariamente que disminuir con [el aumento del] la productividad del trabajo, ya que esta productividad, en lo que a estas materias se refiere, se revela precisamente en el hecho de que disminuye su valor. En cambio, lo que caracteriza a la creciente productividad del trabajo es precisamente el hecho de que la parte fija del capital constante experimenta un fuerte aumento y también, por tanto, la parte de valor de la misma que se transfiere a las mercancías por medio del desgaste. Pues bien, para que un nuevo método de producción se acredite como un método que aumenta realmente la productivi-

dad, es necesario que transfiera a cada mercancía una parte adicional de valor en concepto de desgaste de capital fijo menor que la parte de valor que se ahorra como consecuencia de la reducción del trabajo vivo; es necesario, en una palabra, que se reduzca el valor de la mercancía. Así tiene que suceder, evidentemente, aunque, como ocurre en algunos casos, entre en la formación del valor de la mercancía, además de la parte adicional de desgaste del capital fijo, una parte adicional de valor por el aumento o la mayor carestía de materias primas o auxiliares. Todos estos recargos de valor deben quedar más que compensados por la reducción de valor resultante de la disminución del trabajo vivo.

Esta disminución de la cantidad total de trabajo absorbida por la mercancía constituye, pues, al parecer, la característica esencial de la mayor productividad de trabajo, independientemente de las condiciones sociales en que se produzca. En una sociedad en que los produc-

tores ajustan en su producción un plan establecido de antemano, incluso en la producción simple de mercancías, es indudable que la productividad del trabajo se mediría incondicionalmente por esta pauta. Pero, ¿qué ocurre en la producción capitalista?

Supongamos que una determinada rama de producción capitalista produzca la pieza normal de sus mercancías en las condiciones siguientes: el desgaste del capital fijo representa $^1/_2$ chelín o marco por pieza; las materias primas y auxiliares absorbidas suponen l7$^1/_2$ chelines; los salarios 2 chelines y la plusvalía, a base de una cuota de plusvalía del 100%, 2 chelines. Valor total = 22 chelines o marcos. Suponemos, para mayor claridad, que el capital de esta rama de producción presenta la composición media del capital social y que, por tanto, el precio de producción de la mercancía coincide con su valor y la ganancia del capitalista con la plusvalía obtenida.

En estas condiciones, el precio de costo de la mercancía será = $^1/_2$ + l7$^1/_2$ + 2 = 20 chelines, la cuota de ganancia media

=

—— 10% y

0

el precio de producción de cada mercancía igual a su valor, o sea = 22 chelines o marcos.

Supongamos ahora que se invente una máquina que reduzca a la mitad la cantidad de trabajo vivo necesario para producir esta mercancía, pero triplicando en cambio la parte de valor consistente en desgaste del capital fijo. El problema se planteará entonces de este modo: desgaste = 1$^1/_2$ chelines, materias primas y auxiliares, lo mismo que antes, l7$^1/_2$ chelines, salarios 1 chelín, plusvalía 1 chelín, total 21 chelines o marcos. Ahora, la mercancía baja de valor 1 chelín; la nueva máquina aumenta en

proporciones decisivas la productividad del trabajo. Para el capitalista, la cosa se plantea, así: su precio de costo es ahora de $1^1/_2$ chelines por desgaste, $l7^1/_2$ chelines de materias primas y auxiliares y 1 chelín de salarios, total 20 chelines, lo mismo que antes. Como la cuota de ganancia no se altera entonces por la introducción de la nueva máquina, tendrá que obtener un 10% sobre el precio de costo, o sean, 2 chelines; el precio de producción seguirá, pues, siendo el mismo = 22 chelines, pero 1 chelín por encima del valor. Para una sociedad que produce en condiciones capitalistas la mercancía *no* se ha abaratado, la nueva máquina *no* representa, pues, ninguna ventaja. El capitalista no tendrá por consiguiente, ningún interés en introducir esta nueva máquina. Y como, al introducirla, inutilizaría sencillamente su maquinaria anterior, todavía no desgastada, la convertiría en hierro viejo, experimentando con ello una pérdida positiva, se guardará muy mucho de cometer esta tontería que, para él, sería utópica.

Esto quiere decir que la ley de la creciente productividad del trabajo no rige incondicionalmente para el capital. Para el capital, esta productividad aumenta, no cuando se ahorre trabajo vivo en general, sino solamente cuando se ahorre una parte mayor de trabajo *retribuido* que la que se añade de trabajo pretérito, como se indicó ya brevemente en el libro I, cap. XIII, 2, pp. 339–341. El régimen de producción capitalista cae aquí en una nueva contradicción. Su misión histórica consiste en desplegar la capacidad productiva del trabajo humano en una progresión geométrica implacable. Pero traiciona esta misión histórica cuando él mismo se interfiere como un obstáculo, como ocurre aquí, ante el desarrollo de la productividad. Con ello sólo demuestra una cosa: que este régimen de producción va caducando con el tiempo y tendiendo a desaparecer.)[1]

*

En la competencia, el mínimo creciente del capital que va haciéndose necesario, a medida que aumenta la productividad, para poder explotar con éxito una empresa industrial independiente, se presenta así: una vez que se implanta con carácter general la nueva instalación más costosa, los pequeños capitales quedan eliminados de la industria para el futuro. Sólo en los comienzos de los inventos mecánicos en las distintas esferas de producción pueden funcionar de un modo independiente los pequeños capitales. Por otra parte, las empresas muy importantes, con una proporción extraordinariamente alta de capital constante, como son los ferrocarriles, no arrojan la cuota de ganancia media, sino solamente una parte de ella, un interés. De otro modo, la cuota general de ganancia descendería todavía más. En cambio, hay aquí una gran concentración de capital en forma de acciones, un campo directo de inversión,

El aumento del capital y, por tanto, la acumulación de capital sólo implica la disminución de la cuota de ganancia siempre y cuando que mediante este aumento los cambios indicados más arriba entren en proporción con los elementos orgánicos del capital. Pero ahora, a pesar de las transformaciones constantes y diarias en el modo de producción, nos encontramos con que, tan pronto esta como aquella parte mayor o menor del capital total siguen acumulando durante cierto tiempo, sobre la base de una proporción media dada de aquellos elementos integrantes, de tal modo, que su aumento no implica ningún cambio orgánico ni entraña tampoco, por tanto, las causas propias de la baja de la cuota de ganancia. Este incremento constante del capital y también, por consiguiente, de la producción a base de los métodos de producción antiguos, incremento que se desarrolla tranquilamente, mientras al lado se implantan ya los nuevos métodos, es otra de las causas por virtud de las cuales la cuota de ga-

nancia no disminuye en la misma medida en que aumenta el capital total de la sociedad.

El aumento del número absoluto de obreros a pesar del descenso relativo del capital variable, invertido en salarios, no se produce en todas las ramas de producción, ni en todas por igual. En la agricultura, el descenso del elemento del trabajo vivo puede ser absoluto.

Por lo demás, es el régimen de producción capitalista simplemente el que necesita que el número de obreros asalariados aumente de un modo absoluto, pese a su descenso relativo. Para él, las fuerzas de trabajo quedan sobrantes ya tan pronto como no necesite emplearlas durante 12 y hasta 15 horas diarias. Un desarrollo de las fuerzas productivas que disminuyese el número absoluto de obreros, es decir, que permitiese en realidad a toda la nación llevar a cabo su producción total en un plazo de tiempo más reducido, provocaría una revolución, pues pondría fuera de actividad a la mayoría de la población. Se revela aquí de nuevo el límite

específico de la producción capitalista y una vez más se comprueba que este régimen no es, ni mucho menos, la forma absoluta del desarrollo de las fuerzas productivas y de creación de riqueza, sino que, lejos de ello, choca al llegar a cierto punto con este desarrollo. Esta crisis se manifiesta parcialmente en crisis periódicas que provienen del hecho de que tan pronto esta como aquella parte de la población obrera queden sobrantes en su ocupación. Su límite es el número de obreros sobrantes. El tiempo absoluto sobrante ganado por la sociedad no le afecta en lo más mínimo. El desarrollo de la capacidad productiva sólo es importante para ella en, la medida en que aumenta el tiempo de trabajo sobrante de la clase obrera, no en la medida en que aumenta en general el tiempo de trabajo para la producción material; se mueve, como vemos, dentro de una serie de contradicciones.

Hemos visto que la creciente acumulación del capital entraña también una concentración creciente de él. Crece así la potencia del

capital, la sustantivación de las condiciones sociales de producción personificada en el capitalista frente a los productores reales. El capital se revela cada vez más como un poder social cuyo funcionario es el capitalista y que no guarda ya la menor posible relación con lo que el trabajo de un individuo puede crear, sino como un poder social enajenado, sustantivado, que se enfrenta con la sociedad como una cosa y como el poder del capitalista adquirido por medio de esta cosa. La contradicción entre el poder social general en que el capital se convierte y el poder privado del capitalista individual sobre estas condiciones sociales de producción se desarrolla de un modo cada vez más clamoroso y entraña, al mismo tiempo, la supresión de este régimen, ya que lleva consigo la formación de las condiciones de producción necesarias para llegar a otras condiciones de producción colectivas, sociales. Este proceso obedece al desarrollo de las fuerzas producti-

vas bajo el régimen de producción capitalista y al modo como este desarrollo se opera.

*

Ningún capitalista aplica voluntariamente un nuevo tipo de producción, por muy rentable que pueda ser o por mucho que pueda aumentar la cuota de plusvalía, cuando hace disminuir la cuota de ganancia. Pero cualquier tipo nuevo de producción de esta clase abarata las mercancías. El capitalista empieza, pues, vendiéndolas por encima de su precio de producción y tal vez por encima de su valor. Se embolsa la diferencia que queda entre su costo de producción y el precio comercial de las demás mercancías, producidas con un costo de producción más alto. Puede hacerlo, porque la medida del tiempo de trabajo socialmente necesario para la producción de estas mercancías es mayor que el tiempo de trabajo que el nuevo tipo de producción requiere. Su procedimiento de producción se halla por encima de la media

de la producción social. Pero la competencia se encarga de generalizarlo y de someterlo a la ley general. Luego sobreviene la baja de la cuota de ganancia –empezando tal vez por esta misma rama de producción, para luego nivelarse con las otras–, la cual es, por tanto, en absoluto independiente de la voluntad de los capitalistas.

Acerca de este punto hay que observar, además, que esta misma ley rige también en las ramas de producción cuyo producto no se destina directa ni indirectamente al consumo del obrero ni forma parte de las condiciones de producción de sus medios de subsistencia; es decir, en aquellas ramas de producción en que el abaratamiento de las mercancías, cualquiera que él sea, no puede hacer que aumente la plusvalía relativa, no puede abaratar la fuerza de trabajo. (Claro está que el abaratamiento del capital constante en todas estas ramas puede hacer que aumente la cuota de ganancia, permaneciendo idéntica la explotación del obrero). Tan pronto como el nuevo tipo de producción

empieza a extenderse, aportándose con ello la prueba real de que estas mercancías pueden producirse más baratas, los capitalistas que siguen ajustándose a las condiciones de producción antiguas no tienen más remedio que vender su producto por debajo de su precio completo de producción, puesto que ha bajado el precio de esta mercancía y el tiempo de trabajo que ellos necesitan para la producción es ahora superior al socialmente necesario. En una palabra –y esto aparece como efecto de la competencia–, no tienen más remedio que implantar también el nuevo tipo de producción, en que la proporción del capital variable con respecto al constante ha disminuido.

Todos los factores que hacen que el empleo de la maquinaria abarate el precio de las mercancías producidas por medio de ella se reducen siempre a la disolución de la cantidad de trabajo absorbido por una mercancía, y en segundo lugar, a la disminución de la parte de desgaste de la maquinaria cuyo valor entra en

cada mercancía producida. Cuanto menos rápido es el desgaste de la maquinaria, mayor es el número de mercancías entre las que se distribuye y más trabajo vivo repone hasta su término de reproducción. En ambos casos aumentan la cantidad y el valor del capital constante fijo con respecto al variable.

"Suponiendo que todas las demás circunstancias permanezcan invariables, la capacidad de una nación para ahorrar de sus ganancias varía con la cuota de ganancia, es grande cuando ésta es alta y pequeña cuando es baja; pero cuando la cuota de ganancia desciende, no permanece igual que todo lo demás ... Una cuota baja de ganancia va acompañada generalmente por una acumulación rápida (*rapid rate of acumulation*) en proporción a las cifras de población, como en Inglaterra..., una cuota de ganancia alta por una acumulación más lenta (*stower rate of accumulation*) en proporción a las cifras de población". Ejemplos: Polonia, Rusia, la India, etc. (Richard Jones, *An Introductory*

Lecture on Political Economy, Londres, 1833, pp. 50 y *ss*.) Jones señala con razón que a pesar de la cuota decreciente de ganancia los *inducements and faculties to accumulate* (las ocasiones y capacidades de acumulación) aumentan. En primer lugar, por razón de la creciente suspensión relativa. En segundo lugar, porque al aumentar la productividad del trabajo aumenta la masa de los valores de uso representados por el mismo valor de cambio, es decir, de los elementos materiales del capital. En tercer lugar, porque se multiplican las ramas de producción. En cuarto lugar, por el desarrollo del sistema de crédito, de las sociedades anónimas, etc., y de la consiguiente facilidad para convertir el dinero en capital sin necesidad de ser capitalista industrial. En quinto lugar, porque aumentan las necesidades y el afán de enriquecerse. En sexto lugar, porque aumenta la inversión de masas de capital fijo, etcétera.

*

Tres hechos fundamentales de la producción capitalista:

1) Concentración de los medios de producción en pocas manos, con lo que dejan de aparecer como propiedad de los productores directos y se convierten, por el contrario, en potencias sociales de la producción. Aunque, por el momento, como propiedad privada de los capitalistas. Estos son *trustees* [fideicomisarios] de la sociedad burguesa, pero se embolsan todos los frutos de esta función.

2) Organización del trabajo mismo como trabajo social: por medio de la cooperación, la división del trabajo y la combinación de éste con las ciencias naturales.

Tanto en uno como en otro aspecto, el régimen de producción capitalista suprime la propiedad privada y el trabajo privado, aunque bajo formas contradictorias.

3) Implantación del mercado mundial.

La inmensa capacidad productiva, con relación a la población que se desarrolla dentro

del régimen capitalista de producción, y aunque no en la misma proporción, el aumento de los valores–capitales (no sólo el de su substrato material), que aumentan mucho más rápidamente que la población, se halla en contradicción con la base cada vez más reducida, en proporción a la creciente riqueza, para la que esta inmensa capacidad productiva trabaja, y con el régimen de valorización de este capital cada vez mayor. De aquí las crisis.

Notas al piel del capítulo XV:

1 Lo que antecede figura entre paréntesis porque aunque redactado a base de una nota del manuscrito original, trasciende en algunas de sus apreciaciones del material que hemos encontrado en el manuscrito. (F. E.)

SECCIÓN CUARTA

TRANSFORMACIÓN DEL CAPITAL–MERCANCIAS Y DEL CAPITAL–DINERO EN CAPITAL COMERCIAL Y EN CAPITAL FINANCIERO (CAPITAL MERCANTIL)

CAPITULO XVI

EL CAPITAL–COMERCIAL

El capital mercantil o comercial se desdobla en dos formas o categorías: el capita–comercial y el capital–financiero que ahora definiremos en detalle aquí en la medida en que ello es necesario para el análisis del capital en su sustancial estructura. Cosa tanto más necesaria cuanto que la moderna economía, aun en sus mejores representantes, confunde directamente el capital comercial con el capital industrial, pasando en realidad completamente por alto sus características distintivas.

*

El movimiento del capital–mercancías ha sido analizado en el libro II [cap. III]. Si nos

fijamos en el capital total de la sociedad, vemos que una parte de él, aunque formado por elementos que cambian constantemente e incluso con un volumen continuamente distinto, se halla siempre en el mercado como mercancía dispuesta a convertirse en dinero; otra parte, en dinero dispuesto a convertirse en mercancía. Se halla siempre sujeto al movimiento de este tránsito, de esta metamorfosis formal. Cuando esta función del capital sujeto al proceso de circulación en general se sustantiva como función específica de un determinado capital, se plasma como función asignada por la división del trabajo a una determinada categoría de capitalistas, el capital–mercancías se convierte en capital comercial.

Ya hemos explicado (libro II, cap. VI, "Los gastos de circulación" [pp. 129–143]) hasta qué punto la industria del transporte, el almacenamiento y la distribución de las mercancías bajo una forma distribuible pueden ser consideradas como procesos de producción persis-

tentes dentro del proceso de circulación. Estos episodios de la circulación del capital–mercancías se confunden en parte con las funciones peculiares del capital comercial o mercantil; otras veces se encuentran en la práctica ligados a las funciones propias y específicas de este último, aunque con el desenvolvimiento de la división social del trabajo la función del capital comercial se destaca claramente, es decir se separa de esas otras funciones concretas y existe, independiente, frente a ellas. Siendo nuestro objeto definir lo que hay de específicamente diferente en esta forma particular del capital, haremos pues abstracción de esas otras funciones. En tanto que un capital, en particular el capital comercial, cuya única función es la de servir en el proceso de circulación, relaciona esas otras funciones a las suyas propias, él no se presenta bajo una forma pura. Si se quiere obtener esta última, hay que apartar toda otra función.

Como hemos visto, la existencia del capital en tanto que capital–mercancías y la metamorfosis que recorre como tal en el interior de la esfera de circulación, en el mercado (metamorfosis que se reduce a la compra y a la venta, a la transformación del capital–mercancías en capital–dinero y viceversa) constituye una fase del proceso de reproducción; pero, al mismo tiempo, en su función de capital de circulación, se diferencia de él mismo como capital productivo. Se trata aquí de dos formas de existencia separadas, diferentes, del mismo capital. Una parte del conjunto del capital social se halla continuamente en el mercado bajo esta forma de capital de circulación en proceso de metamorfosearse. Verdad es que para cada capital particular, su existencia como capital–mercancías y su metamorfosis en tanto que tal, no constituye sino una fase transitoria que desaparece y renace sin cesar, un estado pasajero en la continuidad de su proceso de producción. Los elementos del capital–mercancías en el

mercado, cambian pues continuamente con su retirada constante del mercado de mercancías y su restitución también regular a ese mercado bajo la forma de nuevo producto del proceso de producción.

En realidad, el capital comercial no es otra cosa que la forma modificada de una parte del capital de circulación, que está permanente en el mercado en curso de transformación y encerrado en la esfera de la circulación. Claro es que nos referimos a una parte; en efecto, otra parte de la compra y de la venta de mercancías se realiza siempre directamente entre los capitalistas industriales mismos. En el estudio presente no tendremos en cuenta esta parte, ya que ella no contribuye a la definición ni a la comprensión de la naturaleza específica del capital mercantil; por lo demás, en el libro II fue ya estudiada de una forma exhaustiva, al menos en los límites del fin que nos hemos propuesto.

El comerciante, en tanto que capitalista, aparece ante todo en el mercado como repre-

sentante de una cierta suma de dinero que adelanta en calidad de capitalista; es decir que pretende convertir de *x* (valor primitivo de la suma) en $x + \Delta x$ (la misma suma más la ganancia correspondiente). Pero si no lo consideramos simplemente como capitalista, sino específicamente como comerciante, es evidente que su capital debe aparecer ante todo en el mercado bajo la forma de capital–dinero, ya que él no produce mercancías, sino que se limita a comerciar con ellas, a servir de mediador de su movimiento, y para poder comerciar con ellas lo primero que tiene que hacer es comprarlas, es decir, hallarse en posesión de un capital–dinero.

Supongamos que un comerciante sea poseedor de 3,000 libras esterlinas, que valoriza como capital comercial. Con estas 3,000 libras esterlinas compra, por ejemplo, 30,000 varas de lienzo al fabricante de éste, a razón de 2 chelines la vara. Luego vende las 30,000 varas. Si la cuota media de ganancia anual = 10% y obtie-

ne, después de deducir todos los gastos accesorios, un 10% de ganancia anual, al final del año habrá convertido las 3,000 libras esterlinas en 3,300. Cómo obtiene esta ganancia es un problema del que nos ocuparemos más adelante. Aquí nos proponemos examinar ante todo la mera forma del movimiento de su capital. Con las 3,000 libras esterlinas compra constantemente lienzo para volver a venderlo enseguida; repite sin cesar esta operación de comprar para vender, la operación *D–M–D'*, la forma simple del capital contenida dentro del marco del proceso de circulación, sin verse interrumpida por el intervalo del proceso de producción, el cual queda al margen de su propio movimiento y de su función específica.

Ahora bien, ¿cuál es entonces la relación entre el capital comercial y el capital–mercancías como simple modalidad del capital industrial? Por lo que se refiere al fabricante de lienzo, éste realiza con el dinero del comerciante el valor de su producto, la primera fase de la

metamorfosis de su capital–mercancías, su transformación en dinero, después de lo cual puede, si las demás circunstancias permanecen invariables, volver a convertir el dinero en hilado, carbón, salarios, etc., así como también en víveres, etc., para el consumo de su renta; puede, pues, si prescindimos del consumo de la renta, proseguir su proceso de reproducción.

Pero aunque para él, para el productor del lienzo, se haya realizado la metamorfosis en dinero, la venta, ésta no se ha realizado aún en cuanto al lienzo mismo. El lienzo sigue figurando en el mercado como capital–mercancías, destinado a sufrir su primera metamorfosis, a ser vendido. Lo único que se ha producido en lo tocante al lienzo es un cambio en la persona de su poseedor. En cuanto a su destino, en cuanto a la posición que ocupa en el proceso, el lienzo sigue siendo, al igual que antes, capital–mercancías, mercancía vendible; lo que ocurre es que ahora se halla en manos del comerciante en vez de hallarse en manos del productor. La

función de venderlo, de servir de mediador en la primera fase de su metamorfosis, ha sido transferida del productor al comerciante para convertirse en la incumbencia específica de éste, mientras que antes era una función que el productor mismo debía desempeñar, después de llenar la función de producirlo.

Supongamos que el comerciante no consiga vender las 30,000 varas de lienzo durante el intervalo que el productor de él necesite para lanzar de nuevo al mercado otras 30,000 varas por un valor de 3,000 libras. En este caso, el comerciante no podrá comprar al fabricante su nueva mercancía, pues tendrá todavía en el almacén las 30,000 varas no vendidas, aún no transformadas en nuevo capital–dinero. Se producirá un estancamiento, una interrupción de la reproducción. Podrá ocurrir, ciertamente, que el productor de lienzo disponga de capital–dinero adicional, que, independientemente de la venta de las 30,000 varas, se halle en condiciones de convertir ese capital–dinero en capital

productivo, para proseguir así el proceso de producción. Pero este supuesto no hace cambiar en lo más mínimo los términos del problema. Tan pronto como nos fijemos en el capital desembolsado en las 30,000 varas de lienzo veremos que el proceso de reproducción de este capital se halla y permanece interrumpido. Vemos, pues, palmariamente que las operaciones del comerciante no son otra cosa que operaciones que deben realizarse para convertir en dinero el capital–mercancías del productor, las operaciones que sirven de mediadoras a las funciones del capital–mercancías en el proceso de circulación y de reproducción. La trabazón no aparecería oculta ni un momento si en vez de un comerciante independiente se ocupase exclusivamente de estas ventas un simple agente del productor, encargado además de las compras.

Por consiguiente, el capital–comercial no es sino, pura y simplemente, el capital–mercancías del productor que tiene que reco-

rrer el proceso de su transformación en dinero, que realizar en el mercado su función de capital–mercancias, con la diferencia de que esta función, en vez de presentarse como operación corriente del productor, aparece aquí como operación exclusiva de una categoría especial de capitalistas, los comerciantes que la realizan como negocio de una inversión específica de capital.

Por lo demás, esto se revela también bajo la forma específica de la circulación del capital–comercial. El comerciante compra la mercancía y luego la vende: *D–M–D'*. En la circulación simple de mercancías e incluso en la circulación de mercancías que se presenta como proceso de circulación del capital industrial, *M'–D–M*, la circulación se efectúa mediante un cambio doble de mano de cada moneda. El productor de lienzo vende su mercancía, con lo que el lienzo se convierte en dinero; el dinero del comprador pasa a manos del productor de lienzo. Con este dinero, el productor compra

hilado, carbón, trabajo, etcétera, vuelve a invertir el mismo dinero para hacer revertir el valor del lienzo a las mercancías que constituyen los elementos de producción de esta mercancía. La mercancía comprada por él no es la misma ni de la misma clase que la que vende. Lo que vende son productos; lo que compra, medios de producción. Pero con el movimiento del capital comercial ocurre de otro modo. Con las 3,000 libras esterlinas el comerciante en lienzo compra 30,000 varas de este producto, que luego vende para retirar de la circulación el capital–dinero (3,000 libras esterlinas más la ganancia correspondiente). Por tanto, aquí no son las mismas monedas, sino que es la misma mercancía la que cambia dos veces de mano; pasa de manos del vendedor a manos del comprador y de manos de éste, convertido ahora en vendedor, a manos de otro comprador, se vende dos veces y puede venderse aún más veces si se interpone toda una serie de comerciantes; y es precisamente esta venta repetida, el doble cam-

bio de lugar de la misma mercancía, lo que permite que el primer comprador se reintegre del dinero desembolsado para comprarla, lo que hace posible el reflujo de este dinero a manos de él. En uno de los casos *M'–D–M*, el doble cambio de lugar del mismo dinero hace posible el que la mercancía se enajene bajo una forma y se adquiera bajo otra. En el otro caso, *D–M–D'*, el doble cambio de lugar de la misma mercancía hace posible que el dinero desembolsado se retire de nuevo de la circulación. Esto revela precisamente que la mercancía no se ha vendido aún definitivamente al pasar de manos del productor a manos del comerciante, que éste no hace más que proseguir la operación de venta, o servir de mediador de la función del capital–mercancías. Y revela, al mismo tiempo, que lo que para el capitalista productivo *M–D* es simple función de su capital en su forma transitoria de capital–mercancías es para el comerciante *D–M–D'* una valorización especial del capital–dinero por él desembolsado.

Una fase de la metamorfosis de la mercancía aparece aquí, con referencia al comerciante, como *D–M–D'*, es decir, como evolución de una clase específica de capital.

El comerciante vende definitivamente la mercancía, o sea, el lienzo, al consumidor, ya se trate de un consumidor productivo (de un blanqueador, por ejemplo) o de un consumidor individual, que compre el lienzo para su uso privado. De este modo refluye a él (con una ganancia) el capital desembolsado, lo que le permite iniciar de nuevo la operación. Si en la compra del lienzo el dinero sólo actuase como medio de pago, de tal modo que el comprador no necesitase pagar hasta pasadas seis semanas de la entrega de la mercancía y la tuviese vendida antes de este plazo, podría pagar al productor de lienzo sin desembolsar por sí mismo ningún capital–dinero. Si no vendiese el lienzo, se vería obligado a pagar las 3,000 libras esterlinas a su vencimiento, en vez de adelantarlas en el momento de recibir la mercancía; final-

mente, si por razón de una baja en el precio de mercado, lo vendiese por debajo del precio de compra, tendría que reponer la diferencia a costa de su propio capital.

¿Qué es, pues, lo que confiere al capital–comercial el carácter de un capital con funciones independientes, mientras que en manos del productor que vende por su cuenta sus propios productos sólo aparece, visiblemente, como una forma específica de su capital en una fase especial de su proceso de reproducción, durante su estancia en la órbita de la circulación?

Primero: el hecho de que el capital-mercancías en manos de un agente distinto de su productor efectúa en el mercado su definitiva transformación en dinero, es decir, su primera metamorfosis, la función que le corresponde en cuanto capital–mercancias, y de que esta función del capital–mercancías se efectúa por medio de las operaciones del comerciante, por medio de sus compras y ventas, por donde esta función se plasma como un negocio distin-

to de las demás funciones del capital industrial e independiente, por tanto, de ellas. Es una forma especial de la división social del trabajo, por virtud de la cual una parte de la función, que por lo demás se realiza como fase especial del proceso de reproducción del capital, aquí de la circulación, aparece ahora como función reservada exclusivamente a un agente especial de circulación, distinto del productor. Pero esto por sí solo no bastaría, ni mucho menos, para hacer que este negocio especial apareciese como función de un capital especial, distinto del capital sujeto al proceso de reproducción e independiente frente a él; en efecto, no aparece así allí donde el comercio de mercancías corre a cargo de simples viajantes de comercio u otros agentes directos del capitalista industrial. A este primer factor deberá añadirse, pues, otro, a saber:

Segundo: que el agente independiente de la circulación, el comerciante, desembolsa en esta su posición capital–dinero (propio o ajeno).

Lo que para el capital industrial sujeto a su proceso de reproducción aparece simplemente como *M–D*, transformación del capital–mercancias en capital–dinero o simple venta, aparece para el comerciante como *D–M–D'*, como compra y venta de la misma mercancía y, por tanto, como reflujo del capital–dinero, que se alejó de él en la compra y que retorna a él por medio de la venta.

Es siempre *M–D*, la transformación del capital–mercancías en capital–dinero, que para el comerciante se presenta como *D–M–D*, a condición de que haya desembolsado capital para comprar la mercancía al productor; es siempre la primera metamorfosis del capital–mercancías, aunque el mismo acto puede presentarse para un productor o para el capital industrial sujeto a su proceso de reproducción como *D–M*, reversión del dinero a mercancías (medios de producción) o como segunda fase de la metamorfosis. Para el productor de lienzo, *M–D* constituía la primera metamorfosis, trans-

formación del capital–mercancías en capital–dinero. Este acto se presenta para el comerciante como *D–M*, transformación de su capital–dinero en capital–mercancías. Si vende el lienzo al blanqueador, por ejemplo, esta operación representará para el blanqueador la fase *D–M*, transformación del capital–dinero en capital productivo o la segunda metamorfosis de su capital–mercancías; para el comerciante, en cambio, *M–D*, la venta del lienzo por él comprado. Pero en realidad hasta ahora no se habrá vendido definitivamente el capital–mercancías fabricado por el producto de lienzo, pues el *D–M–D* del comerciante no es sino un proceso intermedio para el *M–D* entre dos productores. O supongamos que el fabricante de lienzo compre hilado a un fabricante de hilados con una parte del valor del lienzo vendido. Esta operación será, para él, *D–M*. En cambio, para el comerciante que vende el hilado será *M–D*, reventa de hilado, y con relación al hilado mismo, como capital–mercancías, será simple-

mente su venta definitiva, mediante la cual pasa de la órbita de la circulación a la órbita del consumo; *M–D* representa la coronación definitiva de su primera metamorfosis. Por consiguiente, lo mismo si el comerciante compra algo al capital industrial que si se lo vende, su *D–M–D*, el ciclo del capital comercial, expresa siempre pura y simplemente lo que con relación al mismo capital–mercancías, como forma de transición del capital industrial que se reproduce, es solamente *M–D*, es decir, la consumación de su primera metamorfosis. El *D–M* del capital comercial sólo es al mismo tiempo *M–D* para el capitalista industrial, pero no para el capital–mercancías por él producido: es simplemente el paso del capital–mercancías de mano del industrial a manos del agente de circulación; hasta llegar al *M–D* de capital comercial no llegamos a la fase definitiva *M–D* de capital–mercancías en funciones, *D–M–D* no son sino dos *M–D* del mismo capital–mercancías, dos ventas sucesivas de este capi-

tal, que sirven simplemente como mediadoras a su venta definitiva.

Por consiguiente, si en el interior del capital–comercial, el capital–mercancías toma la forma de una clase sustantiva e independiente de capital, por el hecho de que el comerciante desembolsa capital–dinero que sólo se valoriza como capital, sólo funciona como capital por dedicarse exclusivamente a servir de mediador de la metamorfosis del capital–mercancías, de su función como capital–mercancías, es decir, de su transformación en dinero, lo que realiza mediante la compra y venta constante de mercancías. Esta es su operación exclusiva; esta actividad encaminada a facilitar el proceso de circulación del capital industrial es función exclusiva del capital–dinero con que opera el comerciante. Mediante esta función convierte su dinero en capital–dinero, hace que su *D* pase por el proceso *D–M–D'*, y a través de este proceso convierte el capital–mercancías en capital–comercial.

El capital–comercial, en tanto y durante el tiempo que exista bajo la forma de capital–mercancías –fijándonos en el proceso de reproducción del capital total de la sociedad– no es, evidentemente, otra cosa que la parte del capital industrial que se halla todavía en el mercado sujeta al proceso de su metamorfosis y que ahora existe y funciona como capital–mercancías. Es, pues, pura y simplemente el capital–*dinero* desembolsado por el comerciante, destinado exclusivamente a compra y vender y que, por tanto, no reviste nunca otra forma que la del capital–mercancías y la del capital–dinero, jamás la del capital productivo y se halla encuadrado siempre dentro de la órbita de circulación del capital: este capital–dinero y sólo él es el que ahora tenemos que considerar con vistas al proceso de reproducción del capital en su conjunto.

Tan pronto como el productor, el fabricante de lienzo, ha vendido al comerciante sus 30,000 varas por 3,000 libras esterlinas destina

el dinero así obtenido a comprar los medios de producción necesarios y su capital vuelve a entrar en el proceso de producción que prosigue ininterrumpidamente. La conversión de la mercancía en dinero se ha efectuado, para él. Pero, como hemos visto, en cuanto al lienzo mismo no ha vuelto a convertirse todavía definitivamente en dinero, no se ha incorporado todavía como valor de uso ni al consumo productivo ni al consumo individual. El comerciante en lienzo representa ahora en el mercado el mismo capital–mercancías que el productor de lienzo representaba en él primitivamente. El proceso de la metamorfosis se ha acortado para éste, pero continúa en manos del comerciante.

Si el productor de lienzo tuviese que esperar a que su género dejase de ser realmente mercancía, a que pasase a manos del último comprador, del consumidor productivo o individual, su proceso de reproducción se interrumpiría. 0 bien, si no quería interrumpirlo, se vería obligado a restringir sus operaciones, a

convertir una parte menor de su lienzo en hilado, carbón, etc., es decir, en los elementos del capital productivo, reteniendo como reserva en dinero una parte mayor de ello, con objeto de que mientras una parte de su capital se encontrase en el mercado como mercancía otra parte pudiera proseguir el proceso de producción, con lo cual al tiempo que esta parte se halla en el mercado como mercancía aquélla refluirá en forma de dinero. Esta división de su capital no se elimina por la interposición del comerciante. Lo que ocurre es que, a no ser por ésta, la parte del capital de circulación existente bajo la forma de reserva en dinero tendría que ser siempre mayor en proporción a la parte existente en forma de capital productivo, con lo cual se limitaría la escala de la reproducción. Gracias a la mediación del comerciante, el productor puede invertir constantemente una parte mayor de su capital en el verdadero proceso de producción, destinando una parte menor a servir de reserva en dinero.

Por el contrario, otra parte del capital social figura constantemente dentro del proceso de circulación en forma de capital comercial. Está siempre y únicamente destinada a comprar y vender mercancías. Parece operarse, pues, un cambio de las personas en cuyas manos se halla este capital.

Si el comerciante, en vez de comprar lienzo por valor de 3,000 libras esterlinas con el propósito de volver a venderlo, invirtiese directamente estas 3,000 libras de un modo productivo, se acrecentaría con ello el capital productivo de la sociedad. Claro está que en este caso el productor de lienzo veríase obligado a retener como reserva en dinero una parte más considerable de su capital, y el comerciante convertido ahora en capitalista industrial tendría que hacer otro tanto. Por otra parte, si el comerciante sigue actuando como tal, el productor ahorra el tiempo que de otro modo tendría que destinar a las ventas, tiempo que puede dedicar a vigilar el proceso de producción, mientras que

el comerciante, por su parte, deberá dedicar a las ventas su tiempo íntegro.

En el caso de que el capital comercial no rebase sus proporciones necesarias, deberá suponerse:

1º Que, a consecuencia de la división del trabajo, el capital destinado exclusivamente a comprar y vender (en el que debe incluirse, además del dinero para la compra de mercancías, el que es necesario invertir en el pago del trabajo necesario para la explotación del negocio mercantil, en el capital constante del comerciante, en los edificios destinados a almacenamiento de mercancías, en el transporte, etc.) es menor de lo que sería si el capitalista industrial tuviese que explotar directamente toda la parte mercantil de su industria.

2º Que, al ocuparse el comerciante exclusivamente de este negocio, no sólo se convierte antes en dinero la mercancía para el productor, sino que el mismo capital–mercancías

cumple su metamorfosis más rápidamente que lo haría en manos del productor.

3º Que, considerando el capital comercial como un todo en relación con el capital industrial, una rotación del capital comercial puede representar no sólo las rotaciones de muchos capitales en una rama de producción, sino las rotaciones de una serie de capitales en distintas ramas de producción. Lo primero ocurre cuando, por ejemplo, el comerciante en lienzo, después de comprar con sus 3,000 libras esterlinas el producto de un productor de lienzo y de volver a venderlo antes de que el mismo productor lance de nuevo al mercado la misma cantidad de mercancías, compra el producto de otro productor o de varios productores de lienzo y lo vende otra vez, sirviendo así de mediador para las rotaciones de diversos capitales en la misma rama de producción. Lo segundo, cuando el comerciante, una vez vendido el lienzo, compra, *v. gr*., seda, con lo que

sirve de vehículo para la rotación de un capital en otra rama de producción.

En términos generales debe observarse que la rotación del capital industrial se halla circunscrita no sólo por el tiempo de circulación, sino también por el período de producción. La rotación del capital comercial, cuando versa solamente sobre una determinada clase de mercancías, no se halla circunscrita por la rotación de un capital industrial, sino por la de todos los capitales industriales dentro de la misma rama de producción. Después que el comerciante ha comprado y vendido el lienzo de un productor puede comprar y vender el de otro, antes de que el primero lance al mercado otra mercancía. El mismo capital comercial puede servir, pues, de vehículo sucesivamente a las diversas rotaciones de los capitales invertidos en una rama de producción, lo cual quiere decir que su rotación no se identifica con las rotaciones de un capital industrial concreto ni se limita, por tanto, a sustituir una reserva en

dinero que este determinado capitalista industrial pueda tener *in petto*. La rotación del capital comercial en una rama de producción se halla circunscrita, naturalmente, por los límites de su producción total. Pero no se halla circunscrita por los límites de la producción o por el tiempo de rotación de un determinado capital dentro de la misma rama, siempre y cuando que este tiempo de rotación esté determinado por el tiempo de producción. Supongamos que A suministre una mercancía que necesite tres meses para ser producida. El comerciante, después de comprarla y venderla en un mes, por ejemplo, puede comprar y vender el mismo producto de otro productor. Después de vender, por ejemplo, el trigo de un arrendatario, puede comprar con el dinero así obtenido el de otro para volver a venderlo, etc. La rotación de su capital se halla limitada por la masa de trigo que pueda comprar y vender sucesivamente en un determinado período de tiempo, digamos de un año, mientras que la rotación del capital del arren-

datario de la tierra productora del trigo, si prescindimos del período de circulación, se halla limitada por el tiempo de producción, que es de un año.

Pero la rotación del mismo capital comercial puede también servir de vehículo a las rotaciones de capitales en distintas ramas de producción. Cuando el mismo capital comercial en distintas rotaciones sirve para convertir sucesivamente en dinero diversos capitales–mercancías, es decir, para comprarlas y venderlas sucesivamente, realiza como capital–dinero las mismas funciones frente al capital–mercancías que el dinero en general realiza frente a las mercancías mediante el número de sus ciclos de circulación dentro de un período dado.

La rotación del capital comercial no es idéntica a la rotación o reproducción por una sola vez de un capital industrial de la misma magnitud; es más bien igual a la suma de las rotaciones de una serie de capitales de este tipo,

ya sea en la misma rama de producción o en ramas de producción distintas. Cuanto más rápida sea la rotación del capital comercial, menor será, y cuanto más lenta, mayor la parte del capital–dinero total que figura como capital comercial. Cuanto menor desarrollada se halle la producción, mayor será la suma del capital comercial en proporción a la suma de todas las mercancías lanzadas a la circulación; menor será, en cambio, en términos absolutos o comparada con un nivel de producción más alto. Y a la inversa, cuando los términos del problema se inviertan. Por consiguiente, en un régimen de producción poco desarrollada la mayor parte del verdadero capital–dinero se hallará en manos de los comerciantes, cuyo patrimonio constituirá, frente al de los otros, la riqueza en dinero.

La celeridad de circulación del capital–dinero desembolsado por el comerciante depende: *1º* de la celeridad con que se renueva el proceso de producción y con que los distintos

procesos de producción se enlazan entre sí; *2º* de la celeridad del consumo.

No es necesario que el capital comercial se limite a describir la rotación arriba examinada para poder primero comprar y luego vender mercancías por todo su valor. El comerciante realiza simultáneamente ambas operaciones. Su capital se divide luego en dos partes. Una está formada por capital–mercancias, la otra por capital–dinero. En un caso compra, convirtiendo así su dinero en mercancías. En otro caso vende, con lo que convierte otra parte del capital–mercancías en dinero. De una parte, refluye a él su capital como capital–dinero, mientras que otra parte refluye a él como capital–mercancías. Cuanto mayor sea la parte que existe bajo una de estas dos formas, menor será la que se presenta bajo la otra. Las diferencias fluctúan y se compensan. Si con el empleo del dinero como medio de circulación se combina su empleo como medio de pago y con el sistema de crédito derivado de él, se reducirá todav-

ía más la parte del capital–dinero del capital comercial en relación con la magnitud de las transacciones que este capital comercial efectúa. Si compro vino por valor de 1,000 libras esterlinas a pagar en tres meses y vendo el vino al contado antes de que venzan los tres meses, no necesitaré desembolsar un solo céntimo para hacer frente a esta operación. En este caso, es también caro como la luz del día que el capital–dinero que aquí figura como capital comercial no es absolutamente más que el mismo capital industrial bajo su forma de capital–dinero, al refluir a sí mismo bajo la forma de dinero. (El hecho de que el productor que vende mercancías por 1,000 libras esterlinas a tres meses vista pueda descontar en su banco la letra de cambio, es decir, el título de deuda correspondiente, no altera en lo más mínimo los términos del problema ni guarda la menor relación con el capital del comerciante.) Si los precios de mercado de la mercancía bajasen entretanto, supongamos, en $^{1}/_{10}$, el comerciante no sólo no obtendr-

ía una ganancia, sino que recobraría solamente 2,700 libras esterlinas en vez de 3,000. Esto le obligaría a poner 300 libras de su bolsillo para poder pagar. Estas 300 libras funcionarían simplemente como reserva para conservar la diferencia de precio. Y otro tanto acontece con el productor. Si hubiese vendido directamente su mercancía y luego bajase el precio, perdería también 300 libras y no podría reanudar la producción en la misma escala a menos que dispusiese de capital de reserva.

El comerciante en lienzo compra al fabricante lienzo por 3,000 libras esterlinas; el fabricante destina 2,000 libras de las 3,000 a comprar hilado al comerciante que vende este producto. El dinero con que el fabricante paga al comerciante que le vende el hilado no es el dinero del comerciante en lienzo, pues éste ha recibido a cambio mercancía hasta cubrir la suma correspondiente. Es la forma–dinero de su propio capital. En manos del comerciante de hilado, estas 2,000 libras esterlinas aparecen

ahora como capital–dinero que ha refluido, pero ¿hasta qué punto lo son, en cuanto distintas de estas 2,000 libras, como la forma–dinero que ha abandonado el lienzo y la forma–dinero que reviste el hilado? Si el comerciante en hilado compra a crédito y vende al contado antes del vencimiento de su plazo de pago, estas 2,000 libras esterlinas no encerrarán ni un céntimo de capital comercial como distinto de la forma–dinero que el mismo capital industrial reviste en su proceso cíclico. El capital–comercial, siempre y cuando que no sea, por tanto, una mera forma del capital industrial que se halla en manos del comerciante como capital–mercancías o capital–dinero, no es otra cosa que la parte del capital–dinero que pertenece al mismo comerciante y circula en la compra y venta de mercancías. Esta parte representa en escala reducida la parte del capital desembolsado para la producción que como reserva en dinero, como medio de compra, se halla siempre en manos del industrial y que ha de circular

siempre como su capital–dinero. Esta parte se encuentra ahora, reducida, en manos del capitalista industrial y funciona siempre como tal en el proceso de circulación. Es la parte del capital total que, prescindiendo de lo invertido como renta, tiene que circular constantemente en el mercado como medio de compra para mantener en marcha la continuidad del proceso de reproducción. Y esta parte será tanto menor en proporción al capital total cuanto más rápido sea el proceso de reproducción y más desarrollada se halle la función del dinero como medio de pago, es decir, cuanto más desarrollado se halle el sistema de crédito.[1]

El capital comercial no es sino el capital en funciones dentro de la órbita de circulación. El proceso de circulación es una fase del proceso total de reproducción. Pero en el proceso de circulación no se produce ningún valor ni, por tanto, ninguna plusvalía. En este proceso sólo se operan cambios de forma de la misma masa de valor. Aquí no se produce, en realidad, más

que la metamorfosis de las mercancías, que no tiene, como tal nada que ver con la creación o la modificación de valor. Si en la venta de la mercancía producida se realiza una plusvalía, es porque ya existía con anterioridad, por tanto, en el segundo acto, en que se vuelve a cambiar el capital–dinero por mercancía (elementos de producción), tampoco el comprador realiza una plusvalía: este acto no hace más que iniciar la producción de plusvalía mediante el cambio del dinero por medios de producción y fuerza de trabajo. Por el contrario, en la medida en que estas metamorfosis necesitan tiempo de circulación –tiempo durante el cual el capital no produce nada, ni puede por tanto producir plusvalía–, lo que hace este tiempo es limitar la creación de valor, y la plusvalía se expresará como cuota de ganancia precisamente en razón inversa a la duración del tiempo de circulación. Por consiguiente, el capital comercial no crea valor ni plusvalía, es decir, no los crea directamente. En la medida en que contribuye a abre-

viar el tiempo de circulación, puede ayudar a aumentar indirectamente la plusvalía producida por el capitalista industrial. Si contribuye a extender el mercado y sirve de vehículo a la división del trabajo entre los capitalistas, permitiendo por tanto al capital operar en una escala más amplia, su función estimula la productividad del capital industrial y su acumulación. Si abrevia el tiempo de circulación, aumenta la proporción de la plusvalía con respecto al capital desembolsado y aumenta, por tanto, la cuota de ganancia. Si encuadra una parte menor del capital en la órbita de la circulación como capital–dinero, aumenta la parte del capital directamente invertida en la producción.

Notas al pie del capítulo XVI:

1 Para poder clasificar el capital comercial como capital de producción, Ramsay lo confunde con la industria del transporte y llama al comercio "*the transport of commodities from*

one place to anoher” (*An Essay on the Distribution of Wealth*, p. 19). Con la misma confusión nos encontramos ya en Verri (*Meditazioni sulla Economia Politica*, § 4 [Milán, 1804, p. 32] y Say (*Traité d'Economie Politique*, I, pp. 14 y 15). En sus *Elements of Political Economy* (Andover y Nueva York, 1835), dice S.P. Newman: “Dada la organización económica actual de la sociedad, la verdadera operación que el comerciante realiza, o sea, la de mediar entre el productor y el consumidor, adelantar capital al primero y recibir como contraprestación productos, transfiriendo luego estos productos al segundo y recibiendo de nuevo, a cambio de ellos, capital, es una transacción que a la par que facilita las operaciones económicas de la comunidad, añade de valor a los productos con que las realiza” (p. 174). Productor y consumidor ahorran así dinero y tiempo gracias a la interposición del comerciante. Este servicio exige que se adelante capital y trabajo y tiene que ser recompensado, “puesto que añade valor a los productos, pues

los mismos productos representan en manos del consumidor mayor valor de uso (*worth*) que en manos del productor". Por eso a él, exactamente lo mismo que al señor Say, le parece que el comercio es *strictly an act of production* (16) (p. 175). Este criterio de Newman es radicalmente falso. El *valor de uso* de una mercancía es mayor en manos del consumidor que en manos del productor sencillamente porque es en aquéllas donde se realiza. En efecto, el valor de uso de una mercancía no se realiza, no entra en funciones, hasta que esa mercancía no entra en la órbita del consumo. En manos del productor sólo existe en forma potencial. Pero una mercancía no se paga dos veces, primero en su valor de cambio y luego, encima, en su valor de uso. Al pagar su valor de cambio, nos apropiamos su valor de uso. Y el valor de cambio no se incrementa en lo más mínimo por el hecho de que la mercancía pase de manos del productor o del intermediario a manos del consumidor.

Capítulo XVII

LA GANANCIA COMERCIAL

Ya hemos visto en el libro II [pp. 115–118] que las simples funciones desempeñadas por el capital en la órbita de la circulación las operaciones que debe realizar el capitalista industria–, en primer lugar, para realizar el valor de sus mercancías y en segundo lugar, para volver a convertir este valor en los elementos de producción de la mercancía, las operaciones necesarias para servir de vehículo a las metamorfosis del capital–mercancías *M' – D – M,* o sean, los actos de la venta y la compra, no crean valor ni plusvalía. Veamos que el tiempo necesario para ello, tanto objetivamente, con respecto a las mercancías, como subjetivamente, con respecto al capitalista, circunscribe, por el contrario, la creación de valor y de plusvalía. Y lo que rige para la metamorfosis del capital – mercancías de por sí no cambia, naturalmente, en modo alguno por el hecho de que una parte

de él revista la forma de capital –comercial o de que las operaciones que sirven de vehículo a la metamorfosis del capital –mercancías aparezcan como negocio específico de una categoría– especial de capitalistas o como función exclusiva de una parte del capital–dinero. Si la venta y la compra de mercancías –y a esto se reduce la metamorfosis del capital–mercancías *M' – D – M* por el mismo capitalista industrial no son operaciones creadoras de valor o de plusvalía, es imposible que se conviertan en tales por el mero hecho de que las efectúen otras personas en vez de efectuarlas el capitalista industrial directamente. Además, si la parte del capital total de la sociedad que debe hallarse constantemente disponible como capital–dinero para que el proceso de reproducción no se interrumpa por el proceso de circulación, sino que sea un proceso continuo–, sí este capital–dinero no crea valor ni plusvalía, no podrá adquirir esta virtud por el hecho de que en vez de ponerlo en circulación

el mismo capitalista industrial lo lance constantemente a la circulación otra categoría de capitalistas a la que se halle encomendada la ejecución de estas funciones. Dentro de qué límites puede ser indirectamente productivo el capital industrial, ya lo hemos indicado y habrá de examinarse aún más en detalle más adelante.

Por tanto, el capital–comercial – despojado de todas sus funciones múltiples, como las de almacenamiento, expedición, transporte, clasificación, distribución y venta al detalle, que pueden ir unidas a él, para limitarlo estrictamente a su verdadera función de comprar y vender– no crea valor ni plusvalía y se limita a servir de vehículo a su realización y con ello, al mismo tiempo, al verdadero cambio de las mercancías, a su paso de unas manos a otras, al metabolismo social. Sin embargo, como la fase de circulación del capital industrial constituye una fase del proceso de reproducción, ni

más ni menos que la producción misma, el capital que opera independientemente en el proceso de circulación tiene que arrojar la misma ganancia anual media que el capital que funciona en las distintas ramas de la producción. Sí el capital comercial arrojase un porcentaje más alto de ganancia media que el capital industrial, una parte del capital industrial se convertiría en capital comercial. Sí arrojase una ganancia media inferior, se operaría el proceso inverso: una parte del capital afluiría al campo del capital industrial. No hay ninguna clase de capital que tenga mayor facilidad para cambiar de destino y de función que el capital comercial.

Puesto que el capital comercial no engendra de por sí ninguna plusvalía, es evidente que la plusvalía que corresponde a este capital en forma de ganancia media forma parte de la plusvalía producida por el capital productivo total. Pero el problema está en saber cómo el capital comercial se apropia de la parte que le

corresponde de la plusvalía o ganancia producida por el capital productivo en general.

El que la ganancia mercantil constituye un simple recargo, un alza nominal del precio de las mercancías por encima de su valor, no pasa de ser una mera apariencia.

Es evidente que el comerciante sólo puede obtener su ganancia del precio de las mercancías vendidas por él y, más aún, que esta ganancia que obtiene en la venta de sus mercancías tiene necesariamente que ser igual a la diferencia existente entre su precio de compra y su precio de venta, igual al superávit del primero sobre el segundo.

Es posible que después de la compra de la mercancía y antes de su venta vengan a añadirse ciertos gastos adicionales (gastos de circulación) y asimismo es posible que no ocurra esto. Sí estos gastos se producen es evidente que el superávit del precio de venta sobre el precio de compra no representa una simple ganancia. Para simplificar la investigación, par-

tiremos primeramente del supuesto de que no se producen tales gastos.

La diferencia entre el precio de venta y el precio de compra de las mercancías, tratándose del capitalista industrial, es igual a la diferencia entre su precio de producción y su precio de costo o, si nos fijamos en el capital total de la sociedad, igual a la diferencia entre el valor de las mercancías y su precio de costo para el capitalista, lo que a su vez se reduce al excedente entre la cantidad total de trabajo materializado en ellas sobre la cantidad de ese trabajo efectivamente pagado. Antes de que las mercancías compradas por el capitalista industrial refluyan de nuevo sobre el mercado como mercancías vendibles recorren el proceso de producción, en el que se produce precisamente la parte de su precio que más tarde habrá de realizarse como ganancia. Pero con el comerciante ocurre otra cosa. Las mercancías sólo se hallan en sus manos mientras se mueven dentro de su proceso de circulación. El comerciante no hace

sino proseguir su venta, iniciada por el capitalista productivo, la realización de su precio, y no les permite, por tanto, que atraviesen por ningún proceso intermedio en que puedan absorber nueva plusvalía. Mientras que el capitalista industrial se limita a realizar en la circulación la plusvalía o las ganancias producidas con anterioridad, el comerciante, por el contrario, tiene no sólo que realizar, sino que crear en la circulación y por medio de ellas su ganancia. Lo cual sólo parece ser posible sí vende por encima de sus precios de producción, con un recargo nominal sobre sus precios, las mercancías que el capitalista industrial le ha vendido por sus precios de producción o, sí nos fijamos en el capital–mercancías total, por sus valores; es decir, refiriéndonos al capital –mercancías en su totalidad, sí lo vende por encima de su valor y se embolsa este superávit de su valor nominal sobre su valor real; en una palabra, si las vende más caras de lo que valen.

Esta forma de recargo es muy fácil de comprender. Por ejemplo, una vara de lienzo cuesta 2 chelines. Para obtener un 10% de ganancia al revenderla, necesito añadir un 10% al precio, es decir, vender la vara a 2 chelines y 2 2/5 peniques. La diferencia entre su precio real de producción y su precio de venta será entonces = 2 2/5 peniques, lo que representa con relación a 2 chelines un 10%. Lo que hago en realidad es vender la vara de lienzo a un precio que es el precio real de 1 vara y 1/10 más. O lo que tanto vale, es exactamente lo mismo que si sólo vendiese 10/11 de vara para mí. En realidad, con 2 2/5 peniques puedo volver a comprar 1/11 de vara, calculando el precio del lienzo a razón de 2 chelines y 2 2/5 peniques la vara. Todo se reduciría, pues, a un rodeo para participar en la plusvalía y en el producto sobrante por medio de un recargo nominal de precio de las mercancías.

Tal es la realización de la ganancia comercial mediante el recargo de precio de las

mercancías, según se nos presenta a primera vista en su manifestación. Toda esta concepción que atribuye el origen de la ganancia a un recargo nominal sobre el precio de las mercancías o al hecho de que éstas se venden por más de su valor obedece al punto de vista del capital mercantil.

Pero, mirando la cosa más de cerca, se ve enseguida que esto es una mera apariencia. Y que, siempre y cuando que el régimen capitalista de producción sea el predominante, la ganancia comercial no se realiza de este modo. (Bien entendido que aquí nos referimos solamente al promedio y no a casos aislados.) ¿Por qué partimos del supuesto de que el comerciante que trafica en mercancías sólo puede realizar sobre ellas una ganancia del 10%, supongamos, vendiéndolas en un 10% más de sus precios de producción? Porque arrancamos de la premisa de que el productor de estas mercancías, el capitalista industrial (que, como personificación del capital industrial, figura siempre ante el

mundo exterior como “el productor”) se las ha vendido al comerciante por su precio de producción. Sí los precios de compra de las mercancías abonados por el comerciante son iguales a sus precios de producción, iguales en última instancia a sus valores, de tal modo que el precio de producción, en última instancia, el valor de las mercancías representa el precio de costo para el comerciante, aquello en que su precio de venta exceda de su precio de compra –y sólo esta diferencia forma la fuente de su ganancia– tiene necesariamente que ser un superávit de su precio mercantil sobre su precio de producción, por donde tendremos que el comerciante, en último término, venderá todas sus mercancías por más de lo que valen. Pero ¿por qué partía del supuesto de que el capitalista industrial vende al comerciante las mercancías por sus precios de producción? O mejor dicho, ¿qué se daba por supuesto al establecer esta hipótesis? Que el capital mercantil (y aquí sólo nos interesa éste en cuanto capital–

comercial) no entra en la formación de la cuota general de ganancia. Al estudiar la cuota general de ganancia partíamos necesariamente de este supuesto por dos razones: primero, porque el capital mercantil no existía todavía entonces para nosotros, como tal, y segundo, porque la ganancia media, y por tanto la cuota general de ganancia, tenía que desarrollarse necesariamente, por el momento, como compensación entre las ganancias o plusvalías producidas realmente por los capitales industriales en las diversas ramas de producción. El capital comercial, en cambio, es un capital que participa de la ganancia sin participar en su producción. Nos vemos pues, ahora, en la necesidad de completar nuestra exposición anterior.

Supongamos que el capital total industrial desembolsado durante el año sea = 720*c* + 180*v* = 900 (digamos millones de libras esterlinas) y *p′* = 100%. El producto será, por tanto, = 720*c* + 180*v*+ 180*p*. Si llamamos *M* a este producto o al capital–mercancías producido, ve-

mos que su valor o precio de producción (puesto que, tratándose de la totalidad de las mercancías, los dos conceptos coinciden) es = 1,080 y la cuota de ganancia para el capital total de 900 = 20%. Este 20% representa, según lo anteriormente expuesto, la cuota de ganancia media, puesto que aquí el valor no se calcula a base de tal o cual capital de una especial composición, sino a base de todo el capital industrial con su composición media. Por tanto, *M* = 1,080 y la cuota de ganancia = 20 %. Pero admitamos que a estas 900 libras esterlinas de capital industrial vengan a añadirse 100 libras de capital comercial a prorrata de su magnitud con la misma participación en la ganancia que el capital industrial. Según el supuesto de que partimos, representa 1/10 del capital total de 1,000. Participará, pues en 1/10 de la plusvalía total de 180, obteniendo por tanto una ganancia según la cuota del 18%. Por consiguiente, en realidad, la ganancia a distribuir entre los otros 9 /10 del capital total será = 162 o, referida al

capital de 900, = 18%, al igual que antes. Por tanto, el precio al que *M* es vendida por los poseedores del capital industrial de 900 a los comerciantes será = 720*c* + 180v + *162p* = 1,062. Por consiguiente, si el comerciante recarga a su capital de 100 la ganancia media del 10%, venderá las mercancías por 1,062 + 18 = 1,080, es decir, por su precio de producción o, fijándonos en el capital–mercancías total, por su valor, a pesar de no obtener su ganancia más que en la circulación y por medio de ella y sólo mediante el superávit de su precio de venta sobre su precio de compra. No obstante, no vende las mercancías por encima de su valor o por encima de su precio de producción precisamente porque se las ha comprado al capitalista industrial por debajo de su valor o de su precio de producción.

Por tanto, el capital comercial entra de un modo determinante a formar la cuota general de ganancia a *prorrata* de la parte que representa dentro del capital total. Cuando, por

consiguiente, en el caso de que partimos se dice que la cuota de ganancia media = 18 %,

sería = 20%o si 1/10 del capital total no fuese capital mercantil, con lo que la cuota general de ganancia se reduce en 1/10. Esto implica además una determinación más precisa y restrictiva del precio de producción. Por precio de producción hay que entender lo mismo

que antes el precio de la mercancía = su costo (el valor del capital constante + el capital variable contenidos en ella) + la ganancia media correspondiente. Pero esta ganancia media se determina ahora de otro modo. Se determina por la ganancia total nacida del capital

productivo total, pero no se calcula a base de este capital productivo

total, de tal modo que sí éste, como arriba, = 900 y la ganancia = 180, la cuota de ganancia media sea =

$$\frac{180}{900} = 20\ \%,$$

sino que se calcula a base del capital productivo total + el capital comercial, por donde con 900 de capital productivo y 100 de capital comercial la cuota de ganancia media será =

$$\frac{180}{1{,}000} = 18\%.$$

El precio de producción es, pues, = *pc* (el costo) + 18, en vez de = *pc* + 20. En la cuota de ganancia media va ya incluida la parte de la ganancia total que corresponde al capital mercantil. El valor real o precio de producción del valor–mercancías total es, por tanto, = *pc* + *p* + *h* (llamando *h* a la ganancia comercial). El precio de producción o el precio a que vende la mercancía el capitalista industrial como tal es, por tanto, menor que el precio real de producción de la mercancía; o fijándonos en la totalidad de las mercancías, los precios a que la clase capitalista industrial vende son más bajos que sus valores. Así, en el caso anterior: 900 (costo)

+ 18 % sobre 900 ó 900 + 162 =1,062. El comerciante, al vender por 118 una mercancía que le ha costado 100 le recarga, evidentemente, un l8%, pero como la mercancía que ha comprado por 100 vale 118 no la vende por más de su valor. Queremos retener la expresión precio de producción en el sentido preciso que mas arriba dejamos expuesto. Entonces se ve claro que la ganancia del capitalista industrial equivale al remanente del precio de producción de la mercancía sobre su precio de costo y que, a diferencia de esta ganancia industrial, la ganancia comercial equivale al superávit del precio de venta sobre el precio de producción de la mercancía, que es su precio de compra para el comerciante, pero que el precio real de la mercancía = a su precio de producción + la ganancia mercantil (comercial). Así como el capital industrial sólo realiza ganancia contenida ya en el valor de la mercancía como plusvalía, el capital comercial la realiza pura y simplemente porque en el precio de la mercancía realizado por el

capitalista industrial no se ha realizado aún la plusvalía o la ganancia en su totalidad.' El precio de venta del comerciante no es, por tanto, superior al precio de compra porque aquél esté por encima, sino porque éste está por debajo del valor total.

Por consiguiente, el capital comercial contribuye a la compensación de la plusvalía para formar la ganancia media, a pesar de no entrar en la producción de esta plusvalía. Por eso la cuota general de ganancia implica ya la deducción de la plusvalía correspondiente al capital comercial, es decir, una deducción de la ganancia del capital industrial.

De lo dicho se desprende:

1° Que cuanto mayor sea el capital comercial en proporción al industrial, menor será la cuota de ganancia industrial, y viceversa.

2° Que si en la sección primera se vio que la cuota de ganancia expresa siempre una cuota menor que la cuota de la plusvalía real, es decir, expresa siempre en proporciones reduci-

das el grado de explotación del trabajo, por ejemplo, en el caso anterior 720*c* + 180*v*+ 180*p* expresan una cuota de plusvalía del 100% como una cuota de ganancia del 20% solamente, esta proporción difiere todavía más en la medida en que la cuota misma de ganancia media, incluyendo la parte correspondiente al capital comercial, aparece todavía más reducida, en nuestro ejemplo un 18% en vez del 20%. La cuota media de la ganancia del capitalista directamente explotador expresa, pues, la cuota de ganancia en proporción menor de la real.

Suponiendo que las demás condiciones no varíen, el volumen relativo del capital comercial (si bien el pequeño comerciante, * categoría híbrida, forma aquí una excepción) se halla en razón inversa a la velocidad de su rotación y, por tanto, en razón inversa también a la energía del proceso de reproducción en general. A lo largo del análisis científico, la formación de la cuota general de ganancia aparece teniendo como punto de partida los capitales

industriales y su competencia, siendo luego corregida, completada y modificada por obra de la interposición del capital comercial. En la trayectoria del desarrollo histórico, las cosas ocurren exactamente a la inversa. Es el capital comercial el que más o menos determina primeramente los precios de las mercancías por sus valores, siendo en la esfera de la circulación que sirve de vehículo al proceso de reproducción donde se forma una cuota general de ganancia. La ganancia comercial determina primitivamente la ganancia industrial. Hasta que no se abre paso el régimen capitalista de producción y el productor se convierte a su vez en comerciante no se reduce la ganancia mercantil a la parte alícuota de la plusvalía total que corresponde al capital comercial como parte alícuota del capital total invertido en el proceso social de reproducción.

Al tratar de la compensación complementaría de las ganancias mediante la interposición del capital comercial hemos visto que en

el valor de la mercancía no entra ningún elemento adicional para el capital en dinero desembolsado por el comerciante, que el recargo sobre el precio de donde el comerciante saca su ganancia es, simplemente, igual a la parte de valor de la mercancía que el capital productivo ha dejado en el precio de producción de ésta. Ocurre, en efecto, con este capital–dinero como con el capital fijo del capitalista industrial cuando no se consume, cuando, por tanto, su valor no representa elemento alguno del valor de la mercancía. Con su precio de compra del capital –mercancías repone su precio de producción = *D,* en dinero. Su precio de venta, como hemos expuesto más arriba, es = $D + \Delta D$, donde ΔD expresa el recargo sobre el precio de la mercancía determinado por la cuota general de ganancia. Sí, por tanto, vende la mercancía, refluirá a él, además de ΔD, el primitivo capital–dinero desembolsado por él para comprar las mercancías. Vuelve a ponerse de relieve aquí que su capital–dinero no es otra cosa que

el capital –mercancías del capitalista industrial convertido en capital–dinero, lo que no afecta a la magnitud de este capital–

mercancías ni más ni menos que si el capitalista industrial en vez de vender sus mercancías al comerciante las vendiese directamente al último consumidor. Se limita, en realidad, a anticipar el pago efectuado por éste. Sin embargo, esto sólo es exacto si damos por supuesto, como hasta aquí venimos haciendo, que el comerciante no tiene ningún gasto o que, además del capital–dinero que debe desembolsar para comprar la mercancía al productor, no se ve obligado a desembolsar en el proceso de la metamorfosis de las mercancías, de la compra y la venta, ningún otro capital circulante ni fijo. Pero la realidad es otra, como hemos visto al examinar lo referente a los gastos de circulación (libro II, cap. VI). Estos gastos de circulación se presentan, unas veces, como gastos que el comerciante puede reclamar a otros agentes de la circulación y, otras veces, como gastos que

se derivan directamente de su negocio específico.

De cualquier clase que estos gastos de la circulación sean, ya se deriven del negocio puramente mercantil como tal y pertenezcan, por tanto, a los gastos específicos de circulación del comerciante, ya representen partidas que se refieran a procesos de producción complementarios encuadrados en el marco del proceso de circulación, tales como la expedición, el transporte, el almacenamiento, etc., presuponen siempre por parte del comerciante, además del capital–dinero desembolsado en la compra de mercancías, un capital adicional destinado a la compra y al pago de estos medios de circulación. Cuando este elemento del costo se halla formado por capital circulante entra íntegramente como elemento adicional en el precio de venta de las mercancías; cuando consiste en capital fijo, entra solamente con arreglo a su desgaste; pero siempre como un elemento que constituye un valor nominal, como los gastos

de circulación puramente comerciales. Ya sea fijo o circulante, este capital adicional contribuye siempre en su totalidad a la formación de la cuota general de ganancia.

Los gastos puramente comerciales de circulación (excluyendo, por tanto, los referentes a la expedición, el transporte, el almacenamiento, etc.) se reducen a los gastos necesarios para realizar el valor de la mercancía, convirtiéndolo de mercancía en dinero o de dinero en mercancía, para facilitar su cambio. Aquí se prescinde totalmente de los eventuales procesos de producción que durante el acto de circulación puedan persistir, ya que el negocio comercial puede existir separado totalmente de ellos. La verdadera industria del transporte y la expedición, por ejemplo, pueden ser y son ramas industriales completamente distintas del comercio; las mercancías reparadas para ser compradas o vendidas pueden almacenarse también *en docks* y otros locales públicos, abonándosele al comerciante por terceras per-

sonas, cuando él haya de adelantarlos, los gastos ocasionados por el almacenamiento. Todo esto ocurre en el verdadero comercio al por mayor, donde el capital comercial aparece en su estado de mayor pureza y menos entrelazado con otras funciones. El empresario de transportes, el gerente de una compañía ferroviaria, el armador de un barco no son tales "comerciantes". Los gastos a que aquí nos referimos son los de la compra y la venta. Ya hemos visto más arriba que estos gastos pueden ser los de la contabilidad y teneduría de libros, la correspondencia, etc. El capital constante necesario para ello consiste en la oficina, el papel, el correo, etc. Los demás gastos se traducen en el capital variable desembolsado en el empleo de obreros asalariados mercantiles. (Los gastos de expedición, de transporte, los desembolsos aduaneros, etc., pueden considerarse, en parte, como sí el comerciante los realizase para la compra de mercancías, formando parte para él, por tanto, del precio de compra.)

Todos estos gastos no se efectúan en la producción del valor de uso de las mercancías, sino en la realización de su valor; son simples gastos de circulación. No entran en el proceso directo de producción, sino en el proceso de circulación y, por tanto, en el proceso total de la reproducción.

La única parte de estos gastos que aquí nos interesa es la invertida en capital variable. (Además, habría que investigar: primero, como rige en el proceso de la circulación, la ley según la cual el valor de las mercancías se halla formado solamente por trabajo necesario. Segundo: cómo se presenta la acumulación en el capital comercial. Tercero: cómo funciona el capital comercial en el verdadero proceso total de reproducción de la sociedad.)

Estos gastos resultan de la forma económica del producto como mercancía.

Si el tiempo de trabajo que los capitalistas industriales pierden para venderse directamente unos a otros sus mercancías –es decir,

objetivamente hablando, el tiempo de circulación de las mercancías– no añade a éstas absolutamente ningún valor, es evidente que este tiempo de trabajo no cambia de carácter en modo alguno por el hecho de que corresponda al comerciante en vez de corresponderle al capitalista industrial. La transformación de mercancías (producto) en dinero y de dinero en mercancías (medios de producción) es función necesaria del capital industrial y, por tanto, operación necesaria en el capitalista, que no es, en realidad más que el capital personificado, dotado de conciencia y voluntad propias. Pero estas funciones no aumentan el valor ni crean plusvalía. El comerciante, al efectuar estas operaciones o al seguir sirviendo de vehículo a las funciones del capital en la órbita de la circulación, después que el capitalista productivo deja de hacerlo, se limita a ocupar el puesto del capitalista industrial. El tiempo de trabajo que se invierte en estas operaciones se dedica a operaciones que son necesarias en el proceso de re-

producción del capital, pero no añade ningún valor. Sí el comerciante no realizase estas operaciones (si, por tanto, no invirtiese en ellas el tiempo de trabajo que requieren), no aplicaría su capital como agente de circulación del capital industrial, no continuaría la función interrumpida del capitalista industrial ni podría, por tanto, participar como capitalista, a *prorrata* de su capital desembolsado, en la masa de ganancia producida por la clase de los capitalistas industriales. Para poder participar en la masa de plusvalía, para poder valorizar sus desembolsos como capital, el capitalista comercial no necesita, por tanto, emplear obreros asalariados. Tratándose de negocios y capitales pequeños, puede ocurrir que sea él mismo su único obrero. Su retribución consiste en la parte de la ganancia que nace para él de la diferencia entre el precio de compra de las mercancías y el precio real de producción.

Por otra parte, puede también ocurrir que, cuando el capital desembolsado por el

comerciante sea de volumen reducido, la ganancia realizada por él no sea, ni mucho menos, mayor, pudiendo incluso ser menor que el salario de uno de los obreros expertos mejor retribuidos. En efecto, junto a él actúan agentes comerciales directos del capitalista productivo, agentes de compras, viajantes, etc., que perciben los mismos ingresos que él o ingresos aún mayores, ya sea en forma de salario o en forma de participación en los beneficios (comisiones, tantos por ciento) por los negocios realizados. En el primer caso, el comerciante embolsará la ganancia mercantil como capitalista independiente; en el segundo caso, el agente, obrero asalariado del capitalista industrial, percibirá una parte de la ganancia, ya sea en forma de salario, bien en forma de participación proporcional en la ganancia del capitalista industrial del que es agente directo, y su principal se apropiará, en este caso, tanto la ganancia industrial como la comercial. Pero, en todos estos casos, aunque el agente de la circulación pueda

considerar personalmente sus ingresos como un simple salario, como pago de un trabajo realizado por él y aunque, aun allí donde no aparezca así, el volumen de su ganancia pueda equipararse solamente al salario de un obrero mejor retribuido, lo cierto es que sus ingresos brotan simplemente de la ganancia mercantil. Es un corolario del hecho de que su trabajo no crea valor.

La prolongación de las operaciones circulatorias representa para el capitalista industrial: *1°* pérdida personal de tiempo, cuando ello le impida efectuar por sí mismo su función como dirigente del proceso de producción; *2°* persistencia prolongada de su producto, bajo forma de dinero o de mercancías, en el proceso de circulación, es decir, en un proceso en que no se valoriza y en que queda interrumpido el proceso directo de producción. Para que éste no se interrumpa, no hay más que dos caminos: o restringir la producción o desembolsar capital–dinero adicional que permita mantener cons-

tantemente el proceso de producción en la misma escala. Lo cual equivale en cada uno de los casos a una de dos cosas: a obtener una ganancia menor con el mismo capital anterior o a obtener la misma ganancia de antes, pero desembolsando capital–dinero adicional. Pues bien, las cosas ocurren del mismo modo cuando el capitalista industrial es sustituido por el comerciante. Ahora, es el comerciante el que dedica más tiempo al proceso de circulación, en vez del capitalista industrial. Y en vez de ser éste quien desembolse el capital para la circulación, lo desembolsa el comerciante; o, lo que tanto vale: en vez de dar constantemente vueltas en el proceso de la circulación una parte mayor del capital industrial, es el capital del comerciante el que se halla constantemente encuadrado en ella; el capitalista industrial, en vez de obtener una ganancia menor, tiene que ceder ahora una parte de su ganancia al comerciante. Mientras el capital comercial se atiene a los límites en que es necesario, la diferencia se

reduce a que, por medio de esta división de las funciones del capital, se invierte menos tiempo exclusivamente en el proceso de circulación, se destina a él menos capital adicional, y la pérdida de ganancia total que se presenta bajo la forma de la ganancia mercantil es menor de la que en otro caso sería. Si, en el ejemplo anterior, 720*c* + 180*v* + 180*p* junto a un capital comercial de 100 dejan al capitalista industrial una ganancia de 162, o sea, del 18%, que implica, por tanto, una deducción de 18, el capital adicional necesario sería tal vez, sin esta división de funciones, de unos 200, en cuyo caso el capitalista industrial tendría que desembolsar un total de 1,100 en vez de 900, con lo cual la cuota de ganancia, para una plusvalía de 180, sería solamente del 16 4/11%.

Sí el capitalista industrial que actúa como su propio comerciante, además del capital adicional con que compra nuevas mercancías antes de hacer revertir a dinero su producto en circulación, desembolsa además capital (gastos

de oficina y salarios de obreros comerciales) para la realización del valor de su capital–mercancías, es decir, para el proceso de circulación, este desembolso constituye, indudablemente, capital adicional, pero no engendra plusvalía. Son gastos que tienen que resarcirse del valor mismo de las mercancías, pues una parte de valor de estas mercancías tendrá que destinarse a hacer frente a estos gastos de circulación, pero sin que ello produzca una plusvalía adicional. Referido al capital total de la sociedad, esto equivale, en realidad, a decir que una parte de él necesita destinarse a operaciones secundarias que no entran en el proceso de valorización y que esta parte del capital social necesita reproducirse constantemente para estos fines. Esto reduce la cuota de ganancia para cada capitalista y para la clase capitalista industrial en su conjunto, resultado éste a que conduce toda incorporación de capital adicional, cuando ello sea necesario para poner en movimiento la misma masa de capital variable.

Cuando estos gastos adicionales que van unidos al negocio mismo de la circulación son desglosados del capitalista industrial para correr a cargo del comerciante, se produce también esta deducción de la cuota de ganancia, sólo que en menor grado y por otro camino. La cosa se plantea ahora de modo que el comerciante desembolsa más capital del que sería necesario si estos gastos no existiesen y la ganancia sobre este capital adicional hace aumentar la suma de la ganancia mercantil, con lo cual el capital comercial entra en mayores proporciones en la compensación de las cuotas medias de ganancia con el capital industrial, descendiendo así la ganancia media. Si, en nuestro ejemplo anterior, además de los 100 de capital comercial se adelantasen 50 de capital adicional para los gastos en cuestión, la plusvalía total de 180 correspondería a un capital productivo de 900 más un capital comercial de 150, lo que hace un total de 1,050. La cuota de ganancia media descendería, por tanto, al

171/7%. El capitalista industrial vende las mercancías al comerciante por 900 + 154 2/7 =1054 2/7 y el comerciante las vende por 1,130 (1,080 + 50 para los gastos que tiene que resarcir). Por lo demás, debe suponerse que la división entre el capital comercial y el capital industrial lleva aparejada la centralización de los gastos comerciales y, por tanto, la disminución de los mismos.

Se trata ahora de saber qué ocurre con los obreros asalariados comerciales empleados por el capitalista comercial, que es aquí el comerciante que trafica en mercancías.

En una cierta medida, este obrero comercial es un obrero asalariado como otro cualquiera. En primer lugar, porque su trabajo es comprado por el capital variable del comerciante y no por el dinero gastado como renta, lo que quiere decir que no se compra simplemente para el servicio privado de quien lo adquiere, sino con fines de valorización del capital desembolsado. En segundo lugar, porque el valor

de su fuerza de trabajo y, por tanto, su salario, se halla determinado, al igual que en los demás obreros asalariados, por el costo de producción de su fuerza de trabajo especifica y no por el producto de su trabajo.

Sin embargo, entre él y los obreros empleados directamente por el capital industrial tiene que mediar necesariamente la misma diferencia que entre el capital industrial y el capital comercial y la que existe, por tanto, entre el capitalista industrial y el comerciante. El comerciante, como simple agente de la circulación, no produce valor ni plusvalía (pues el valor adicional añadido por él a las mercancías mediante sus gastos se reduce a incorporar a ellas un valor existente con anterioridad, si bien esto plantea el problema de saber cómo mantiene, conserva él este valor de su capital constante), razón por la cual tampoco los obreros mercantiles dedicados por él a las mismas funciones pueden crear directamente plusvalía para él. Aquí, lo mismo que en el caso de los

obreros productivos, partimos del supuesto de que el salario se determina por el valor de la fuerza de trabajo, es decir, de que el comerciante no lucra con una deducción del salario, estableciendo en sus cálculos de costo un desembolso para trabajo que sólo hace efectivo de un modo parcial; dicho en otros términos, el comerciante no se enriquece estafando a sus dependientes, etcétera.

Lo que con respecto a los obreros asalariados mercantiles plantea dificultades no es, ni mucho menos, el explicar cómo producen directamente ganancia para sus principales, aunque no produzcan directamente plusvalía (de que la ganancia no es más que una forma transfigurada). Este problema ha sido ya resuelto, en realidad, mediante el análisis general de la ganancia mercantil. Exactamente lo mismo que el capital industrial obtiene su ganancia al vender el trabajo contenido y realizado en las mercancías por lo que no ha pagado un equivalente, el capital mercantil la obtiene al no pagar ínte-

gramente al capital productivo el trabajo no retribuido contenido en las mercancías (en cuya producción se invierte capital que funciona como parte alícuota del capital industrial total), lo que le permite retener para sí, al volver a venderlas, esta parte de trabajo que en ellas se contiene y que no ha sido pagado por él. La relación entre el capital comercial y la plusvalía difiere de la existente entre ésta y el capital industrial. Este produce la plusvalía mediante la apropiación directa de trabajo ajeno no retribuido. Aquél, en cambio, se apropia una parte de esta plusvalía haciendo que se la transfiera el capital industrial.

Es su función de realización de los valores lo que permite al capital comercial funcionar como capital en el proceso de reproducción, actuando, por tanto, como capital en funciones que deriva para sí una parte de la plusvalía producida por el capital total. La masa de su ganancia depende, para cada comerciante, de la masa de capital que pueda emplear en este pro-

ceso, y la masa de capital que pueda emplear en sus compras y ventas será tanto mayor cuanto mayor sea el trabajo no retribuido que arranque a sus agentes. La función misma por virtud de la cual su dinero funciona como capital es realizada en gran parte a favor del capitalista comercial por sus obreros. Aunque el trabajo no retribuido de estos agentes no crea plusvalía, crea, sin embargo, a su favor, apropiación de plusvalía, lo que se traduce para este capital, sustancialmente, en el mismo resultado; esto es, pues, para él, la fuente de la ganancia. De otro modo no sería posible jamás explotar en gran escala, por métodos capitalistas, el negocio comercial.

Del mismo modo que el trabajo no retribuido del obrero crea directamente plusvalía para el capital productivo, el trabajo no retribuido de los obreros asalariados comerciales crea para el capital comercial una participación en aquella plusvalía.

La dificultad estriba en lo siguiente: si el tiempo de trabajo y el trabajo del comerciante no constituyen de por sí un trabajo creador de valor, aunque le atribuyen una participación en la plusvalía ya producida, ¿qué acontece con el capital variable invertido por él para comprar la fuerza de trabajo comercial? ¿Debe considerarse este capital variable como una partida de gastos imputable al capital comercial desembolsado? En otro caso, estaríamos ante una contradicción aparente de la ley de la compensación de las ganancias, pues ¿qué capitalista desembolsaría 150 sí sólo pudiese calcular 100 como capital desembolsado? En caso afirmativo, ello iría aparentemente en contra de la propia naturaleza del capital comercial, puesto que esta clase de capital no funciona como capital por el hecho de que, como ocurre con el capital industrial, ponga en movimiento trabajo ajeno, sino por el hecho de que trabaja directamente, es decir, de que realiza las funciones de comprar y vender, que es precisamente lo que le

permite apropiarse una parte de la plusvalía engendrada por el capital industrial.

(Hay que investigar, pues, los siguientes puntos; el capital variable del comerciante; la ley del trabajo necesario en la circulación; cómo el trabajo del comerciante mantiene y conserva el valor de su capital constante; el papel del capital comercial dentro del proceso total de reproducción; finalmente, el desdoblamiento en capital–mercancías y capital–dinero, de una parte, y de otra en capital–comercial y capital–fínanciero.)

Si cada comerciante sólo poseyera el capital que pudiese poner en rotación mediante su propio trabajo, se produciría una dispersión infinita del capital comercial, dispersión que aumentaría a medida que el capital productivo, al desarrollarse la producción capitalista, produjese en escala cada vez mayor y operase con mayores masas. Se presenta, pues, una creciente desproporción entre ambos. A medida que el capital se centralizase en la órbita de la produc-

ción, se descentralizaría en la esfera de la circulación. Se ampliaría así el negocio puramente comercial del capitalista y con él sus gastos mercantiles, pues tendría que tratar con 1,000 comerciantes cada vez, en lugar de tratar con 100. De este modo, se perdería una gran parte de las ventajas de la independización del capital comercial; además de los gastos puramente comerciales, aumentarían también los otros gastos de circulación, clasificación, expedición de las mercancías, etc. Esto, por lo que se refiere al capital industrial. Examinemos ahora lo referente al capital comercial. En primer lugar, lo tocante a los trabajos puramente comerciales. El mismo tiempo cuesta calcular a base de grandes cifras que de pequeños números. En cambio cuesta diez veces más tiempo hacer 10 compras de 100 libras esterlinas cada una que *una sola* compra de 1,000 libras. Cuesta diez veces más correspondencia, más papel, más sellos de correo mantener correspondencia con 10 pequeños comerciantes que con *un* gran co-

merciante solamente. La limitada división del trabajo establecida en el taller comercial, donde uno lleva los libros, otro se encarga de la caja, otro de la correspondencia, otro de viajar, etc., ahorra cantidades enormes de tiempo de trabajo, por donde el número de obreros comerciales empleados en el comercio al por mayor no guarda la menor proporción con la magnitud relativa del negocio. Ocurre así, porque en el comercio nos encontramos mucho más aún que en la industria con que la misma función cuesta el mismo tiempo de trabajo, ya se realice en grande o en pequeño. Por eso, históricamente, la concentración aparece primero en los negocios comerciales que en los talleres industriales. Y hay que tener en cuenta además los gastos referentes al capital constante. 100 pequeñas oficinas cuestan infinitamente más que una oficina grande, 100 almacenes pequeños más que uno grande etc. Los gastos de transporte, que entran en el negocio comercial por lo me-

nos como gastos a desembolsar, crecen a medida que se desperdiga el negocio.

El capitalista industrial veríase obligado a invertir más trabajo y a incurrir en más gastos de circulación si tuviese que hacer frente directamente a la parte comercial de su negocio. El mismo capital comercial, repartido entre muchos pequeños comerciantes, requeriría por razón de esta dispersión un número mucho mayor de obreros para la realización de sus funciones y se necesitaría, además, un capital comercial mayor para la rotación del mismo capital–mercancías.

Llamando *B* a todo el capital comercial directamente invertido en la compra y venta de mercancías y *b* al correspondiente capital variable invertido en el pago de obreros auxiliares comerciales, tendremos que *B* + *b* tendría que ser necesariamente menor que todo el capital comercial *B* si cada comerciante se desenvolviese sin personal auxiliar, es decir, sí no se invir-

tiese una parte en b. Sin embargo, esto no nos resuelve todavía la dificultad.

El precio de venta de las mercancías debe bastar: *1°* para abonar la ganancia media sobre *B* + *b.* Esto lo explica ya el hecho de que *B* + *b* representa una disminución de la primitiva magnitud *B,* un capital comercial más reducido del que sería necesario sin *b. 2°* este precio de venta será suficiente para reponer, además de la ganancia sobre *b* que aparece ahora de un modo adicional, los salarios abonados, el capital variable del comerciante = *b.* Es esto lo que plantea la dificultad: ¿es que *b,* constituye un nuevo elemento del precio o es simplemente una parte de la ganancia realizada con *B* + *b,* que sólo aparece como salario con relación al obrero mercantil y que en lo tocante al comerciante mismo representa simplemente la reposición de su capital variable?

En el segundo caso, la ganancia obtenida por el comerciante sobre su capital desembolsado *B* + *b* sería simplemente igual a la ga-

nancia que según la cuota general corresponde a *B* + *b*, teniendo en cuenta que esta última la paga en forma de salario y que por sí misma no arroja ganancia alguna.

Se trata, en realidad, de encontrar (en sentido matemático) los límites de *b.* Ante todo,

pongamos bien claro en dónde reside la dificultad. Llamemos *B* al capital directamente invertido en comprar y vender mercancías, *K* al capital constante empleado en esta función (a los gastos materiales del comercio) y *b* al capital variable desembolsado por el comerciante.

La reposición de *B* no ofrece la menor dificultad. No es, para el comerciante, más que

el precio de compra realizado o el precio de producción para el fabricante. Este precio es abonado por el comerciante y, al volver a vender las mercancías, se reintegra en *B* como una parte de su precio de venta, y además de este *B*, se embolsa la ganancia correspondiente a *B*, como se ha expuesto más arriba. Supongamos, por ejemplo, que la mercancía cueste 100

libras esterlinas y que la ganancia correspondiente sea de un 10%. La mercancía se venderá, en estas condiciones, por 110. La mercancía costaba ya de antemano 100; al capital comercial de 100 sólo le añade 10.

Si tenemos en cuenta además *K,* éste será a lo sumo tan grande, aunque en realidad menor que la parte del capital constante que el productor emplearía en la venta y la compra, pero que constituiría una adición al capital constante empleado directamente en la producción. No obstante, esta parte debe ser repuesta constantemente a base del precio de la mercancía o, lo que tanto vale, una parte correspondiente de la mercancía deberá gastarse constantemente en esta forma, deberá reproducirse constantemente bajo esta forma, enfocando el capital total de la sociedad. Esta parte del capital constante desembolsado repercutirá restrictivamente sobre la cuota de ganancia, ni más ni menos que toda la masa del mismo invertida directamente en la producción. Allí

donde el capitalista industrial confía la parte comercial de su negocio al comerciante, no necesita desembolsar esta parte de capital. Es él comerciante el que se encarga de desembolsarlo en vez de él. Pero esto es un descargo puramente nominal. El comerciante no produce ni reproduce el capital constante empleado por él (los gastos materiales de comercio). Su producción aparece, por tanto, como un negocio específico, o al menos como una parte del negocio de ciertos capitalistas industriales, los cuales vienen a desempeñar así el mismo papel que quienes suministran el capital constante a los que producen medios de subsistencia. El comerciante obtiene, en primer lugar, la reposición de esto y en segundo lugar la ganancia correspondiente. Ambas cosas se traducen, pues, en una merma de la ganancia para el capitalista industrial. Pero esta merma es, gracias a la concentración y al ahorro que se consiguen mediante la división del trabajo, menor que sí tuviese que desembolsar este capital él mismo. La disminución de la

cuota de ganancia es menor, por ser menor el capital así desembolsado.

Hasta aquí, el precio de venta se halla formado, pues, por *B* + *K* + la ganancia correspondiente a *B* + *K.* Esta parte de la misma no ofrece, según lo que llevamos expuesto, ninguna dificultad. Pero ahora nos encontramos con *b*, o sea, con el capital variable desembolsado por el comerciante.

El precio de venta se convierte, según esto, en *B* + *K* + *b* + la ganancia correspondiente a *B* + *K* + la ganancia sobre *b.*

B no hace más que reponer el precio de compra, pero sin añadir a este precio ninguna parte, fuera de la ganancia correspondiente a *B*. *K* no añade solamente la ganancia correspondiente a *K*, sino el *K* mismo; pero *K* + ganancia sobre *K,* la parte de los gastos de circulación desembolsada en forma de capital constante + la correspondiente ganancia media sería mayor en manos del capitalista industrial que en manos del capitalista comercial. La reducción de la

ganancia media se presenta bajo la forma de que, calculada la ganancia media completa –después de deducir el capital industrial desembolsado *B* + *K*–, se abona al comerciante la deducción de la ganancia media correspondiente a *B* + *K* de tal modo que esta deducción aparece como la ganancia de un capital especial, del capital del comerciante.

Pero con *b* + la ganancia correspondiente a *b* o, en el caso de que partimos, puesto que suponemos la cuota de ganancia = 10% con *b* + 1/10 de *b,* ocurre otra cosa. Y es aquí donde estriba la verdadera dificultad.

Lo que el comerciante compra con *b* es, según el supuesto de que partimos, simple trabajo comercial, es decir, trabajo necesario para servir de vehículo a las funciones de la circulación del capital *M–D y D–M.* Pero el trabajo comercial es el trabajo necesario en términos generales para que un capital funcione como capital comercial, para que pueda llevarse a efecto la transformación de la mercancía en

dinero y del dinero en mercancía. Es trabajo que realiza valores, pero que no crea valores. Y sólo cuando un capital cumple estas funciones –y, por tanto, cuando un capitalista realiza estas operaciones, efectúa este trabajo con su capital– funciona este capital como capital comercial y participa en la regulación de la cuota general de ganancia, es decir, percibe su dividendo del fondo de la ganancia total. Pero en *b* + la ganancia correspondiente a *b,* el trabajo aparece en primer lugar como pagado (pues tanto da que el capitalista industrial se lo pague al comerciante por su propio trabajo o por el del agente a quien el comerciante paga) y, en segundo lugar, aparece como la ganancia sobre el pago de este trabajo que debe realizar el comerciante mismo. El capital comercial obtiene en primer lugar la devolución de *b* y en segundo lugar la ganancia correspondiente; esto surge por tanto, del hecho de que, en primer lugar, se hace pagar el trabajo, con lo cual funciona como capital *comercial* y de que en segundo lugar, se

hace pagar la ganancia, puesto que funciona como tal *capital*, es decir, puesto que ejecuta el trabajo que se le paga en la ganancia como a capital en funciones. Tal es, pues el problema que hay que resolver.

Supongamos que *B = 100, b = 10* y la cuota de ganancia = 10%. Digamos que *K* = 0 para no contar inútilmente este elemento del precio de compra que no tiene lugar aquí y que ha sido estudiado ya. Tendríamos, pues, que el precio de venta = *B + g + b + g (=B + Bg' + b + bg',* llamando g' a la cuota de ganancia) = 100 + 10 + 10 + 1 = 121.

Pero si *b* no se invirtiese en salarios por el comerciante mismo –puesto que *b* sólo se paga por el trabajo comercial, es decir, por el trabajo necesario para la realización del valor del capital–mercancías lanzado al mercado por el capital industrial–, la cosa se presentaría del siguiente modo: para comprar o vender *B* = 100 el comerciante invertiría su tiempo, y vamos a suponer que sea éste el único tiempo de que

dispone. El trabajo comercial representado por *b* o 10, siempre y cuando que no se pague mediante un salario, sino mediante una ganancia, supone otro capital comercial = 100, puesto que éste, al 10 %, = b = 10. Este segundo *B* = 100 no entraría adicionalmente en el precio de la mercancía, pero sí en el 10% de él. Mediarían, pues, dos operaciones por 100, = 200, para comprar mercancías por 200 + 20 = 220.

Puesto que el capital comercial no es absolutamente más que la forma autónoma de una parte del capital industrial que funciona en el proceso de circulación, todos los problemas referentes a él deberán resolverse planteando primeramente el problema bajo la forma en que los fenómenos peculiares del capital comercial no aparecen aún como autónomos, sino siempre en conexión directa con el capital industrial, como una de sus ramas. Como oficina en vez de taller, el capital mercantil funciona constantemente en el proceso de la circulación. Es, pues, aquí donde debemos investigar prime-

ramente el *b* que ahora nos interesa: en la oficina del mismo capitalista industrial.

Esta oficina tiende constantemente y de antemano a disminuir en relación con el taller industrial. Por lo demás, es evidente que a medida que se va ampliando la fase de la producción aumentan también las operaciones comerciales constantemente necesarias para la circulación del capital industrial, tanto para vender el producto existente bajo la forma de capital–mercancías como para convertir de nuevo en medios de producción el dinero obtenido y llevar la contabilidad de todo. Todo figura aquí: la contabilidad, la teneduría de libros, la administración de la caja, la correspondencia. Cuanto más desarrollada se halla la escala de la producción, más importantes son las operaciones comerciales del capital industrial (aunque su crecimiento no sea del todo proporcional) y mayores también, por tanto, el trabajo y los demás gastos de circulación necesarios para realizar el valor y la plusvalía. Esto plantea la

necesidad de emplear obreros asalariados comerciales, que son los que forman la verdadera oficina comercial. La inversión necesaria para ello, aunque se haga en forma de salarios, se distingue del capital variable invertido en la compra de trabajo productivo. Aumenta los gastos del capitalista industrial, la masa del capital desembolsable, sin aumentar directamente la plusvalía. Es una inversión hecha para pagar trabajo que sólo se invierte en la realización de valores ya creados. Como toda otra inversión de esta clase, también ésta disminuye la cuota de la ganancia, pues hace que crezca el capital desembolsado, pero no la plusvalía. Si la plusvalía *p* permanece constante pero el capital desembolsado *C* aumenta a $C + \Delta C$, la cuota de ganancia

$$\frac{P}{C}$$

se convertirá en otra cuota de ganancia menor:

$$\frac{p}{C + \Delta C}.$$

El capitalista industrial procura, pues, reducir al mínimo estos gastos de circulación, exactamente lo mismo que sus inversiones de capital constante. Por consiguiente, el capital industrial no se comporta con sus obreros asalariados comerciales del mismo modo que respecto a sus obreros asalariados productivos. Cuanto mayor sea el número de éstos que emplee mayor será, en igualdad de circunstancias, la producción obtenida y mayor, por tanto, la plusvalía o la ganancia. Y al revés, en el caso contrarío. Cuanto mayor sea la escala de la producción y mayor el valor y, por tanto, la plusvalía realizables; cuanto mayor sea el capital–mercancías producido, más aumentarán en términos absolutos, aunque no en términos relativos, los gastos de oficina, dando pie para una especie de división del trabajo. Hasta qué punto es la ganancia la premisa de estos gastos

lo revela, entre otras cosas, el hecho de que al aumentar el salario [sueldo] comercial ocurre con frecuencia que una parte de él se abone mediante una participación en las ganancias. La naturaleza del problema exige que un trabajo que consiste exclusivamente en operaciones intermediarias relacionadas en parte con el cálculo de los valores, en parte con su realización y en parte con la reversión del dinero realizado a medios de producción, cuyo volumen depende, por tanto, de la magnitud de los valores producidos y realizables, no actúe en cuanto causa, como el trabajo directamente productivo, sino como efecto de las respectivas magnitudes y masas de estos valores. Y lo mismo acontece con los demás gastos de circulación. Para tener mucho que medir, que pesar, que embalar, que transportar, es necesario que exista mucho; la cantidad de los obreros de embalaje, de transporte, etc., dependerá de la masa de mercancías sobre que recaiga su actividad, y no a la inversa.

El obrero comercial no produce directamente plusvalía. Pero el precio de su trabajo se

determina por el valor de su fuerza de trabajo, es decir, por su costo de producción, mientras que el ejercicio de esta fuerza de trabajo, como una tensión que es de ella, como un despliegue y un desgaste de la fuerza de trabajo misma, no se halla limitada ni mucho menos, como no se halla limitado en ningún obrero asalariado, por el valor de su fuerza de trabajo. Por consiguiente, su salario no guarda una relación necesaria con la masa de la ganancia que ayuda al capitalista a realizar. Lo que le cuesta al capitalista y lo que éste saca de ella son dos magnitudes distintas. Este obrero asalariado no le rinde al capitalista creándole directamente plusvalía, sino ayudándole a reducir los gastos de realización de la plusvalía, realizando el trabajo, en parte no retribuido, necesario para ello. El obrero verdaderamente comercial figura entre los obreros asalariados mejor retribuidos,

entre aquellos que rinden un trabajo calificado y experto, superior al trabajo medio. Sin embargo, su salario tiende a disminuir, incluso en relación con el trabajo medio, a medida que progresa el régimen capitalista de producción. Esto es debido ante todo a la división del trabajo dentro de la oficina, por eso hay que asegurar un desarrollo unilateral de la capacidad de trabajo, lo que el capitalista obtiene en parte gratuitamente ya que la pericia del obrero se desarrolla por obra de la función misma, y tanto más rápidamente cuanto más unilateral se va haciendo a medida que progresa la división del trabajo. En segundo lugar, porque la formación previa, los conocimientos comerciales y de lenguas, etc., se reproducen cada vez más rápidamente, más fácilmente, de un modo más general, y más barato a medida que progresan la ciencia y la educación popular, cuanto más se orientan en un sentido práctico los métodos de enseñanza, etc., del régimen de producción capitalista. La generalización de la enseñanza

pública permite reclutar esta categoría de obreros entre clases que antes se hallaban al margen de ella y que están habituadas a vivir peor. Además, aumenta la oferta, y con ella la competencia. Por eso, con algunas excepciones, la fuerza de trabajo de estas gentes se va depreciando a medida que se desarrolla la producción capitalista. El capitalista aumenta el número de estos obreros cuando hay más valor y más plusvalía que realizar. Pero el aumento de este trabajo es siempre efecto, nunca causa, del aumento de la plusvalía.[2]

Por tanto, el problema tiene un doble aspecto: de una parte, las funciones del capital–mercancías y del capital–dinero (que por ese hecho son designados más adelante con el término de capital comercial) tienen las formas generales del capital industrial; de otra parte, capitales particulares y también categorías especiales de capitalistas están ocupadas exclusivamente en tales funciones que se convierten

por ello en esferas particulares de la valorización del capital.

Las funciones comerciales y los gastos de circulación sólo aparecen autónomos para el capital mercantil. El lado del capital industrial vuelto hacía la circulación no sólo se manifiesta en su existencia continua como capital–mercancías y capital–dinero sino también en la oficina comercial al lado del taller. Por el contrarío, este lado es autónomo para el capital comercial, para el que la oficina constituye su único lugar de actividad. La parte del capital empleada bajo forma de gastos de circulación es en los comerciantes al por mayor mucho más voluminosa que en los industriales, puesto que además de sus propias oficinas comerciales, vinculadas con cada taller industrial, la parte del capital que en otro caso tendría que invertir la clase capitalista industrial en su conjunto se concentra en manos de algunos comerciantes, encargados de proseguir las funciones propias

de la circulación y los gastos de la circulación derivados de ellas.

Para el capital industrial los gastos de circulación aparecen y son en realidad gastos muertos. Para el comerciante son la fuente de su ganancia, la cual –partiendo de una cuota general de ganancia– se halla en proporción con la magnitud de aquéllos. Por consiguiente, la inversión que suponen estos gastos de circulación es, para el capital mercantil, una inversión productiva. Y también el trabajo comercial comprado por él es, para él, un trabajo directamente productivo.

Notas al pie capítulo XVII

1 John Bellers.

* Comercio al por menor en el sentido de comercio al detalle. Ver, pp. 420–421 *(Nota de la Ed. alemana.)*

2 Acerca de cómo se ha ido cumpliendo desde entonces este pronóstico formulado en 1865 sobre la suerte del proletariado comercial podrían decirnos algo los cientos de empleados de oficina alemanes que, con su gran experiencia en toda suerte de operaciones comerciales y poseyendo tres y cuatro lenguas, buscaban en vano trabajo en la *City* de Londres por 25 chelines a la semana, es decir, por mucho menos del salario de un cerrajero diestro. La laguna de dos páginas que aparece en el manuscrito indica que el autor se proponía seguir desarrollando este punto. Por lo demás, debemos remitir al lector al libro II, cap. VI *(Los gastos de circulación*), pp. 128–135, donde se tocaron ya diversos aspectos de este mismo problema. *(F. E.)*

Capítulo XVIII

LA ROTACION DEL CAPITAL COMERCIAL. LOS PRECIOS.

La rotación del capital industrial constituye la unidad de su tiempo de producción y de su tiempo de circulación y abarca, por tanto, el proceso de producción en su conjunto. Por el contrario, la rotación del capital comercial, que no es, en realidad, más que el movimiento autónomo del capital–mercancías, representa solamente la primera fase de la metamorfosis de la mercancía, *M–D,* como el movimiento que refluye a sí mismo de un capital especial; *D –M, M–D* en sentido comercial, como rotación del capital comercial. El comerciante compra, convierte su dinero en mercancías, para luego vender y volver a convertir estas mercancías en dinero; y así sucesivamente, en una repetición constante. Dentro de la circulación, la metamor-

fosis del capital industrial aparece siempre como M_1 y M_2, y el mismo dinero, cambia así dos veces de mano. Su movimiento sirve de vehículo al cambio de dos mercancías distintas, M_1 y M_2. En cambio, tratándose del comerciante, la operación $D–M– D'$ se limita a hacer que la misma mercancía cambie dos veces de mano; sirve de vehículo simplemente al reflujo del dinero a él.

Si tenemos, por ejemplo, un capital comercial de 100 libras esterlinas y el comerciante compra mercancías con estas 100 libras y luego las vende por 110, su capital de 100 libras habrá descrito una rotación, y el número de rotaciones por año dependerá de la frecuencia con que dentro del año se realice esta operación $D–M–D'$.

Aquí prescindimos totalmente de los gastos que pueden derivarse de la diferencia entre el precio de compra y el precio de venta de las mercancías, puesto que estos gastos no

alteran en lo más mínimo la forma que estamos investigando por ahora.

El número de rotaciones de un capital comercial dado presenta, pues, aquí una absoluta analogía con la repetición de los ciclos que describe el dinero, considerado como simple medio de circulación. Así como el mismo tálero que circula diez veces compra diez veces mercancías por su valor, así el mismo capital–dinero del comerciante, de 100, por ejemplo, si describe diez rotaciones, invierte diez veces su valor en mercancías o realiza en total un capital–mercancías de diez veces su valor = 1,000. Pero la diferencia está en que en el ciclo del dinero como medio de circulación son las mismas monedas las que pasan por distintas manos, ejecutando por tanto repetidamente la misma función, por lo cual la velocidad de la circulación suple la masa de las monedas circulantes. En cambio, tratándose del comerciante es el mismo capital–dinero, cualesquiera que sean las monedas de que se halle formado, el

mismo valor en dinero, el que compra y vende repetidamente capital–mercancías por el importe de su valor, con lo que refluye constantemente a las mismas manos, a su punto de partida, como $D + \Delta D$, corno valor incrementado por la plusvalía. Es esto lo que caracteriza su rotación como rotación de capital. Sustrae constantemente a la circulación más dinero del que lanza a ella. Por lo demás, de suyo se comprende que al acelerarse la rotación del capital comercial (en el que, además, al desarrollarse el sistema de crédito, predomina la función del dinero corno medio de pago), circula también más rápidamente esta misma masa de dinero.

Pero la repetida rotación del capital–comercial no expresa nunca más que la repetición de las compras y las ventas, a diferencia de la repetida rotación del capital industrial, la cual expresa la periodicidad y la renovación del proceso de reproducción en su conjunto (incluyendo el proceso de consumo). Tratándose del capital comercial, esto aparece, en cambio, co-

mo una condición externa. El capital industrial tiene que lanzar constantemente mercancías al mercado y sustraerlas de nuevo a él, para que sea posible la rápida rotación del capital comercial. Cuando el proceso de reproducción en general es lento, lo es también la rotación del capital comercial. Lo que el capital comercial hace es servir de vehículo a la rotación del capital productivo, pero sólo acortando su tiempo de circulación. No actúa directamente sobre el tiempo de producción, que constituye asimismo un límite al tiempo de rotación del, capital industrial. Es éste el primer límite con que tropieza la rotación del capital comercial. Pero, en segundo lugar, prescindiendo del límite que supone el consumo reproductivo, esta rotación se halla circunscrita en último término por la velocidad y el volumen del consumo individual en su conjunto, puesto que de ello depende toda la parte del capital–mercancías que entra en el fondo de consumo.

Ahora bien (prescindiendo en absoluto de las rotaciones dentro del mundo comercial, donde un comerciante vende siempre la misma mercancía a los otros y donde este tipo de circulación puede aparecer, en épocas de especulación, como muy floreciente), el capital comercial abrevia, en primer lugar, la fase M–D con respecto al capital productivo. En segundo lugar, con el moderno sistema de crédito, dispone de una gran parte del capital–dinero total de la sociedad, lo que le permite repetir sus compras antes de volver a vender definitivamente lo ya comprado, siendo indiferente, para estos efectos, el que nuestro comerciante venda sus mercancías directamente al último consumidor o que entre éste y aquél medien hasta doce comerciantes más. Dada la enorme elasticidad del proceso de reproducción, que puede rebasar constantemente todos los límites que se le pongan, no encuentra ninguna barrera en la producción misma, o sólo encuentra una barrera muy elástica. Fuera del desdoblamiento en *M*–

D y D–M, que se deriva de la naturaleza misma de la mercancía, se crea, pues, aquí una demanda ficticia. Pese a su autonomía, el movimiento del capital comercial no es nunca otra cosa que el movimiento del mismo capital industrial en la esfera de la circulación. Lo que ocurre es que, gracias a su autonomía, se mueve hasta cierto punto independientemente de los límites propios del proceso de reproducción, por lo cual empuja a éste a rebasar sus propios límites. La dependencia interna y la autonomía externa lo empujan hasta un punto en que la conexión interior se restablece violentamente, por medio de una crisis.

Por eso se da en las crisis el fenómeno de que no se manifiestan y estallan primeramente en las ventas al por menor, relacionadas con el consumo directo, sino en la órbita del comercio al por mayor y de los bancos, que son los que ponen a su disposición el capital–dinero social.

Puede ocurrir que el fabricante venda realmente al exportador y que éste venda de nuevo a sus clientes del extranjero, que el importador venda sus materias primas al fabricante y que éste venda sus productos al comerciante al por mayor, etc. Pero en algún punto concreto invisible tiene que quedar la mercancía invendida. Otras veces, ocurre que se abarrotan poco a poco las existencias de todos los productores e intermediarios. Generalmente, se produce esta situación cuando el consumo está precisamente en su apogeo floreciente, en parte porque un capitalista industrial pone en movimiento a otra serie de capitalistas, en parte porque los obreros que trabajan para ellos trabajan a todo rendimiento y pueden gastar más de lo corriente. A medida que aumentan las rentas de los capitalistas, aumentan también sus gastos. Además, como ya hemos visto (libro II, sec. III [pp. 400–403]), se produce una circulación continua entre unos y otros capitales constantes (aun prescindiendo de la acumulación acelera-

da), que es independiente, por el momento, del consumo individual en el sentido de que no entra nunca en él, pero que se halla en definitiva limitada por él, puesto que la producción de capital constante no se realiza nunca por la producción misma, sino simplemente porque hay más demanda de él en las distintas ramas de producción cuyos productos entran en el consumo individual. Sin embargo, esto puede seguirse desarrollando tranquilamente durante algún tiempo, estimulado por la perspectiva de la demanda, razón por la cual en estas ramas son muy prósperos los negocios de comerciantes e industriales. La crisis se produce tan pronto como los reflujos de los comerciantes que venden a lejanos mercados (o cuyas existencias se han acumulado en exceso dentro del país) empiezan a ser tan lentos y escasos, que los bancos apremian exigiendo que se les pague, o las letras libradas contra las mercancías compradas vencen antes de que haya tiempo a volver a venderlas. Comienzan entonces las ventas

forzadas, las ventas realizadas para poder pagar. Con lo cual estalla el *crack*, que viene a poner fin de golpe a la aparente prosperidad.

Pero el carácter superficial e irracional de la rotación del capital comercial se agrava más porque la rotación del mismo capital comercial puede asegurar simultánea o sucesivamente, las rotaciones de muy distintos capitales productivos.

Sin embargo, la rotación del capital comercial puede servir de vehículo no sólo a las rotaciones de distintos capitales industriales, sino también a la fase contraria de la metamorfosis del capital–mercancías. El comerciante puede, por ejemplo, comprar lienzo al fabricante y venderlo al blanqueador. Por consiguiente, la rotación del mismo capital comercial –de hecho, la misma fase *M–D*, la realización del lienzo– representa dos fases contrapuestas de dos capitales industriales distintos. Cuando el comerciante vende para el consumo productivo, su *M–D* representa siempre el *D–M* de un

capital industrial y su *D–M* equivale siempre al *M–D* de otro capital industrial.

Sí dejamos a un lado, como hacemos en este capítulo, el factor *K*, los gastos de circulación, la parte del capital que el comerciante desembolsa aparte de la suma destinada a la compra de mercancías, desaparecerá también, naturalmente, la ganancia adicional ΔK obtenida sobre este capital adicional. Es, pues, el método de examen estrictamente lógico y matemáticamente exacto cuando se trata de ver cómo influyen sobre los precios la ganancia y la rotación del capital comercial.

Sí el precio de producción de 1 libra de azúcar es 1 libra esterlina, el comerciante podrá comprar con 100 libras esterlinas 100 libras de azúcar. Si en el curso del año compra y vende esta cantidad y la cuota media de ganancia anual es del 15%, añadirá a las 100 libras esterlinas 15 libras de ganancia y a cada libra esterlina, precio de producción de 1 libra de azúcar, 3 chelines. Esto quiere decir que venderá la

libra de azúcar a 1 libra y 3 chelines. Si, por el contrario, el precio de producción de 1 libra de azúcar descendiese a 1 chelín, el comerciante compraría con 100 libras esterlina 2,000 libras de azúcar y vendería la libra a 1 chelín y l 4/5 peniques. La ganancia anual obtenida por el capital de 100 libras esterlinas invertido en el negocio del azúcar seguiría siendo = 15 libras esterlinas. Con la diferencia de que en un caso tendría que vender, para obtener esta ganancia, 100 libras y en el otro caso 2,000 libras. El alza o la baja del precio de producción no tendría nada que ver con la cuota de ganancia, pero en cambio tendría mucho, muchísimo, que ver con la mayor o menor magnitud de la parte alícuota del precio de venta de cada libra de azúcar que se reduce a ganancia mercantil, es decir, con el recargo de precio que el comerciante impone sobre una determinada cantidad de mercancía (producto). Sí el precio de producción de una mercancía es pequeño, será pequeña también la suma que el comerciante tiene que desembolsar

como su precio de compra, es decir, para comprar una determinada cantidad de la misma, y pequeña también, por tanto, partiendo de una cuota de ganancia dada, la cuantía de la ganancia que obtiene por esta cantidad dada de mercancía barata; o, lo que tanto da, podrá con un capital dado, de 100, por ejemplo, comprar una gran cantidad de esta mercancía barata, en cuyo caso la ganancia total de 15, obtenida por los 100, se distribuirá en pequeñas fracciones entre las distintas unidades que forman esta masa de mercancías. Y a la inversa, en el caso contrarío. Esto dependerá en absoluto de la mayor o menor productividad del capital industrial con cuyas mercancías comercia. Exceptuando los casos en que el comerciante es un monopolista que monopoliza también la producción, como ocurría, por ejemplo, en su tiempo, con la Compañía holandesa de las Indias orientales, nada hay más absurdo que esa concepción usual de que depende del comerciante el vender mucho ganando poco o vender poco ga-

nando mucho en cada una de las mercancías que vende. Los dos límites entre los que oscila su precio de venta son: de una parte, el precio de producción de la mercancía, de que él no puede disponer de otra parte, la cuota de ganancia media, de que tampoco él dispone. Lo único que él puede decidir, pero en lo que desempeña también un papel la magnitud del capital de que dispone y otros factores, es si quiere comerciar con mercancías caras o con mercancías baratas. Dependerá, pues, en absoluto, del grado de desarrollo del régimen capitalista que éste adopte. Una compañía puramente comercial como la antigua Compañía de las Indias orientales, que tenía el monopolio de la producción, podría imaginarse que proseguía bajo condiciones completamente distintas un método que respondía a lo sumo a los comienzos de la producción capitalista.[1]

Lo que mantiene en pie aquel prejuicio popular, que responde, por lo demás, como todas las ideas falsas acerca de la ganancia, etc.,

a la concepción del comercio y al prejuicio mercantil son, entre otras, las siguientes circunstancias:

Primera: Fenómenos de competencia, pero que sólo afectan a la distribución de la ganancia mercantil entre los distintos comerciantes poseedores de dividendos sobre el capital comercial en su conjunto; como cuando, por ejemplo, uno vende más barato para desplazar a sus adversarios.

Segunda: Un economista del calibre del profesor Roscher puede imaginarse todavía, en Leipzig, que fueron razones de "inteligencia y humanidad" las que produjeron el cambio de los precios de venta y que este cambio no fue un resultado de la revolución operada en el mismo régimen de producción.

Tercera: Si los precios de producción descienden al aumentar la productividad del trabajo, bajando también como consecuencia de ello los precios de venta, ocurre con frecuencia que la demanda aumenta más rápidamente

todavía que la oferta, y con ella los precios del mercado, haciendo que los precios de venta arrojen una ganancia superior a la media.

Cuarta: Un comerciante puede bajar el precio de venta (lo que significa siempre, simplemente, reducir la ganancia usual que recarga sobre el precio) para acelerar la rotación de un capital mayor en su negocio. Todo esto son cosas que sólo afectan a la competencia entre los mismos comerciantes.

Ya se ha expuesto en el libro I [ver cap. XV] que la elevación o la baja de los precios de las mercancías no determinan ni la masa de la plusvalía producida por un capital dado, ni la cuota de la plusvalía, sí bien el precio de una mercancía y, por tanto, la parte que dentro de este precio representa plusvalía puede ser mayor o menor según la cantidad relativa de mercancías producida por una determinada cantidad de trabajo. Los precios de cualquier cantidad de mercancías se determinan, en la medida en que corresponden a los valores, por la canti-

dad total de trabajo materializado en ellas. Si se materializa poco trabajo en muchas mercancías el precio de cada una de ellas será bajo y la plusvalía correspondiente pequeña. Sí bien el trabajo materializado en una mercancía se divide en trabajo pagado y en trabajo no retribuido. la cantidad del precio que represente plusvalía nada tiene que ver con esta cantidad total de trabajo ni, por tanto, con el precio de la mercancía. Y la cuota de la plusvalía no depende de la magnitud absoluta de la plusvalía contenida en el precio de cada mercancía, sino de su magnitud relativa, de su proporción con el salario que en esa mercancía se encierra. Por consiguiente, la cuota de plusvalía puede ser grande aunque la magnitud absoluta de la plusvalía para cada mercancía sea pequeña. Esta magnitud absoluta de la plusvalía en cada mercancía depende en primer término de la productividad del trabajo y sólo en segundo término de su división en trabajo pagado y trabajo no retribuido.

Y tratándose sobre todo del precio comercial de venta, el precio de producción constituye una premisa exterior dada.

El nivel de los precios comerciales de las mercancías en tiempos anteriores dependía: *1°* del nivel de los precios de producción, es decir, de la poca productividad del trabajo; *2°* de la ausencia de una cuota general de ganancia, ya que el capital comercial absorbía una parte alícuota de plusvalía mucho mayor de la que le habría correspondido con una movilidad general de los capitales. La cesación de este estado de cosas es, pues, desde ambos puntos de vista, resultado del desarrollo del régimen de producción capitalista.

Las rotaciones del capital comercial pueden ser más largas o más cortas, y por tanto el número de rotaciones que un capital comercial describa dentro del año, mayor o menor, según las distintas ramas comerciales. Dentro de la misma rama comercial, la rotación puede ser más corta o más larga según las distintas

fases del ciclo económico. Sin embargo, se produce un número medio de rotaciones, que la experiencia indica.

Ya hemos visto que la rotación del capital comercial es distinta de la del capital industrial. Esto se desprende de la naturaleza misma de las cosas; una fase aislada en la rotación del capital industrial puede aparecer como una rotación completa de un capital comercial propio o como parte de ella. Y guarda también una relación distinta con la determinación de la ganancia y del precio.

En el capital industrial la rotación expresa, de una parte, la periodicidad de la reproducción y de ello depende, por tanto, la masa de mercancías que son lanzadas al mercado durante un determinado tiempo. Por otra parte, el tiempo de circulación constituye un límite, y un límite elástico, que actúa de un modo más o menos restrictivo sobre la formación del valor y la plusvalía, puesto que influye sobre el volumen del proceso de producción.

Por consiguiente, la rotación entra de un modo determinante, no como un elemento positivo, sino limitativo, en la masa de la plusvalía producida anualmente, y por tanto en la formación de la cuota general de ganancia. En cambio, la cuota de ganancia media constituye para el capital comercial una magnitud dada. No contribuye directamente a la creación de la ganancia o de la plusvalía y sólo entra de un modo determinante en la formación de la cuota general de ganancia en la medida en que según la parte que representa dentro del capital total saque su dividendo de la masa de la ganancia producida por el capital industrial.

Cuanto mayor sea el número de rotaciones de un capital industrial, bajo las condiciones expuestas en el libro II, sec. II, tanto mayor será la masa de la ganancia que produzca. Para el establecimiento de una cuota general de ganancia hay que distribuirla ganancia total entre los diversos capitales no con arreglo a la proporción en que participan directamente en

su producción, sino según las partes alícuotas que representan dentro del capital total, es decir, en proporción a su magnitud. Pero esto no altera en lo más mínimo la esencia del problema. Cuanto mayor sea el número de rotaciones del capital industrial en su conjunto, mayor será la masa de ganancia, la masa de la plusvalía que anualmente se produce y mayor también, por tanto, en igualdad de condiciones, la cuota de ganancia. Otra cosa acontece con el capital comercial. Para éste la cuota de ganancia constituye una magnitud dada, determinada, de una parte, por la masa de la ganancia producida por el capital industrial y, de otra parte, por la magnitud relativa del capital comercial en su conjunto, por su proporción cuantitativa con la suma del capital desembolsado en el proceso de producción y en el proceso de circulación. Indudablemente, el número de sus rotaciones influye de un modo determinante en su proporción con el capital total o en la magnitud relativa del capital comercial nece-

sario para la circulación, siendo evidente que la magnitud absoluta del capital comercial necesario y la velocidad de rotación de éste se hallan en razón inversa; en cambio, su magnitud relativa o la parte que le corresponde del capital total depende, en igualdad de circunstancias, de su magnitud absoluta. Sí el capital total = 10,000 y el capital comercial representa 1/10 del mismo, éste será = 1,000; si el capital total = 1,000, 1/10 del mismo será = 100. En este sentido, aunque su magnitud relativa permanezca invariable, su magnitud absoluta varía según la magnitud del capital total. Aquí partimos, como de un supuesto dado, de su magnitud relativa, digamos 1/10 del capital total. Esta magnitud relativa se determina, a su vez, por la rotación. Con una rotación rápida, su magnitud absoluta será por ejemplo, = 1,000 libras esterlinas en el primer caso = 100 libras esterlinas en el segundo, y por tanto, su magnitud relativa = 1/10. Con una rotación más lenta, su magnitud absoluta será, supongamos, =

2,000 en el primer caso, = 200 en el segundo. Es decir, que su magnitud relativa aumentará de 1/10 a 1/5 del capital total. Los factores que abrevian el ritmo medio de rotación del capital, por ejemplo, el desarrollo de los medios de transporte, disminuyen proporcionalmente la magnitud absoluta del capital comercial y aumentan, por tanto, la cuota general de ganancia. Y viceversa. El régimen capitalista de producción ya desarrollado, comparado con sistemas anteriores, influye de dos modos sobre el capital comercial: la misma cantidad de mercancías describe su rotación con una masa menor del capital comercial realmente activo: gracias a la más rápida rotación del capital comercial y a la mayor celeridad del proceso de reproducción a que eso obedece, disminuye la proporción entre el capital comercial y el capital industrial. De otra parte, con el desarrollo del régimen capitalista de producción, toda la producción se convierte en producción de mercancías, con lo que todo producto pasa por las

manos de agentes de circulación, a lo que hay que añadir que en el sistema de producción antiguo, en que se producía en pequeña escala, prescindiendo de la masa de productos consumidos directamente *in natura* por el propio productor y de la masa de prestaciones que se despachaban también *in natura,* una parte muy grande de los productores vendían sus mercancías directamente a los consumidores o trabajaban para cumplimentar sus encargos personales. Por consiguiente, aunque en los sistemas de producción anteriores el capital comercial sea mayor en proporción al capital – mercancías sujeto a rotación, es:

1° Menor en términos absolutos, pues es una parte incomparablemente menor del producto total la que se produce como mercancía, la que se lanza a la circulación como capital–mercancias y va a parar así a manos de los comerciantes; es menor, porque el capital–mercancias es menor. Pero al mismo tiempo, es comparativamente mayor, no sólo por razón de

la mayor lentitud de su rotación y en proporción a la masa de mercancías sujeta a ella. Es mayor porque el precio de esta masa de mercancías, y, por tanto, el capital comercial que ha de desembolsarse es, por virtud de la menor productividad del trabajo, mayor que dentro de la producción capitalista, por cuya razón el mismo valor se materializa en una masa menor de mercancías.

2° A base del régimen capitalista de producción no sólo se produce una masa mayor de mercancías (debiendo descontarse el valor más reducido de esta masa de mercancías), sino que la misma masa del producto, trigo, por ejemplo, forma una masa de mercancías mayor, es decir, se lanza al mercado una cantidad mayor de él. Esto, por lo demás, hace que aumente no sólo la masa del capital comercial, sino, en general todo el capital invertido en la circulación, por ejemplo, en la navegación, en los ferrocarriles, en la telegrafía, etcétera.

3° Pero –y es éste un aspecto del problema que se relaciona con la "competencia de capitales"–, el capital comercial que no funciona o sólo funciona a medias aumenta a medida que progresa el régimen capitalista de producción, en la medida en que penetra en el comercio al por menor, con la especulación y la superabundancia de capital libre.

Pero, partiendo como de un factor dado de la magnitud relativa del capital comercial en proporción al capital total, las diferencias de rotación en las distintas ramas comerciales no influyen sobre la magnitud de la ganancia total que al capital comercial corresponde, ni sobre la cuota general de ganancia. La ganancia del comerciante no se determina por la masa del capital–mercancías sujeto a rotación, sino por la magnitud del capital–dinero que desembolsa para hacer posible esta rotación. Sí la cuota general de ganancia anual es del 10% y el comerciante desembolsa 100 libras esterlinas, venderá su mercancía, suponiendo que su capital des-

criba un, rotación al cabo del año, por 115. Si su capital da la vuelta cinco veces al año, venderá cinco veces un capital–mercancías comprado por 100 en 103, con lo cual, al cabo del año, convertirá en 515 un capital–mercancías de 500. Pero esto sigue representando, al igual que antes, una ganancia anual de 15 sobre un capital desembolsado de 100. Si no ocurriese así, llegaríamos a la conclusión de que el capital comercial arrojaría en proporción al número de sus rotaciones una ganancia mucho más alta que el capital industrial, lo que se hallaría en contradicción con la ley de la cuota general de ganancia.

El número de rotaciones del capital comercial en distintas ramas comerciales afecta, pues, directamente a los precios comerciales de las mercancías. La cuantía del recargo mercantil de los precios, de la parte alícuota de la ganancia mercantil de un capital dado, que corresponde al precio de producción de cada mercancía, se halla en razón inversa al número

de rotaciones o a la velocidad de rotación de los capitales comerciales en las distintas ramas de negocios. Si un capital comercial describe cinco rotaciones al año, cada una de estas rotaciones sólo añadirá a un capital–mercancías del mismo valor 1/5 del recargo que otro capital comercial que sólo describa una rotación al año.

La repercusión del tiempo medio de rotación de los capitales en distintas ramas comerciales sobre los precios de venta se reduce a que, en proporción a esta velocidad de rotación, la misma masa de ganancia que, partiendo de una magnitud dada del capital comercial, es determinada por la cuota general anual de ganancia, determinada, por tanto, independientemente del carácter especial de la operación comercial de este capital, se distribuye de un modo distinto entre masas de mercancías del mismo valor, de tal modo que con cinco rotaciones al año añade al precio de las mercancías, por ejemplo, 15/5 = 3 %, y con una sola rotación, por el contrario, el 15 por ciento.

El mismo porcentaje de la ganancia comercial en distintas ramas de negocios hace aumentar, pues, según la proporción de sus tiempos de rotación, los precios de venta de las mercancías en proporciones muy distintas, calculando a base del valor de estas mercancías.

Por el contrarío, en el capital industrial el tiempo de rotación no influye en modo alguno sobre la magnitud de valor de las distintas mercancías producidas, sí bien afecta a la masa de los valores y las plusvalías producidas por un determinado capital y en un determinado tiempo, puesto que afecta a la masa del trabajo explotado. Es cierto que esto se encubre y parece ser de otro modo tan pronto como se dirige la mirada a los precios de producción, pero sólo porque los precios de producción de las distintas mercancías difieren de sus valores con arreglo a las leyes expuestas más arriba. Sí nos fijamos en el proceso total de producción, en la masa de mercancías producida por el capital

industrial en bloque, vemos confirmada inmediatamente la ley general.

Por tanto, mientras que un examen un poco atento de la influencia que el tiempo de rotación ejerce sobre la formación del valor en el capital industrial nos hace remontarnos a la ley general y a la base de la economía política según la cual los valores de las mercancías se determinan por el tiempo de trabajo contenido en ellas, la influencia de las rotaciones del capital comercial sobre los precios mercantiles nos revela fenómenos que, si nos detenemos a analizar detenidamente los eslabones intermedios, parecen presuponer una determinación puramente arbitraria de los precios, nacida simplemente del hecho de que el capital se halla resuelto a obtener una determinada cantidad de ganancia al año. Parece, en efecto, a través de esta influencia de las rotaciones, como si el proceso de circulación en cuanto tal determinase los precios de las mercancías, en ciertos límites independientemente del proceso de produc-

ción,. Todas las concepciones superficiales y erróneas del proceso total de la reproducción se basan en la forma de concebir el capital comercial y en las ideas que sus peculiares movimientos proyectan en las cabezas de los agentes de la circulación.

El análisis de las conexiones reales, internas, del proceso capitalista de producción constituye, como el lector ha podido observar bien a su costa, un asunto muy complicado y el descubrirlas supone un trabajo muy minucioso; sí es obra de la ciencia el reducir los movimientos visibles y puramente aparentes a los movimientos reales e interiores, fácilmente se comprende que en las cabezas de los agentes de la producción y la circulación capitalista surjan acerca de esto ideas que difieren totalmente de estas leyes y que no son sino la expresión consciente del aparente movimiento. Las ideas de un comerciante, de un especulador de bolsa, de un banquero, son necesariamente deformadas por completo. Las de los productores están fal-

seadas por los actos de la circulación a que se halla sujeto su capital y por la compensación de la cuota general de ganancia.[2] En sus cabezas proyecta también una imagen necesariamente invertida la competencia. Partiendo de los límites del valor y de la plusvalía como de un factor dado, es fácil ver cómo la competencia de los capitales convierte los valores en precios de producción y, más aún, en precios comerciales, y la plusvalía en ganancia media. Pero sin partir de estos límites es absolutamente imposible ver por qué la competencia reduce la cuota general de ganancia a este límite en vez de aquél, al 15% en vez del 1,500%. Puede, a lo sumo, reducirla a un cierto nivel. Pero no hay en ella absolutamente ningún elemento para poder determinar por sí misma este nivel.

Desde el punto de vista del capital comercial parece, pues, como si la misma rotación fuese el factor determinante del precio. Por otra parte, mientras que la velocidad de rotación del capital industrial, en la medida en que

permite a un capital dado explotar una cantidad mayor o menor de trabajo, influye sobre la masa de ganancia y, por tanto, sobre la cuota general de ganancia como determinación y como límite, para el capital mercantil la cuota de ganancia es un factor exteriormente dado y la conexión interior de la misma con la formación de la plusvalía se esfuma totalmente. Cuando, permaneciendo idénticas todas las demás circunstancias y a base, especialmente, de la misma composición orgánica del capital, el mismo capital industrial describe cuatro rotaciones al año en vez de dos, produce el doble de plusvalía y, por tanto, el doble de ganancia, cosa que se revela de un modo tangible tan pronto como este capital posee y mientras posee el monopolio de un modo más perfecto de producción, gracias a este sistema de rotación más acelerada. El diverso tiempo de rotación en distintas ramas comerciales se revela, por el contrarío, en el hecho de que la ganancia obtenida mediante la rotación de un determinado capital–

mercancías se halla en razón inversa al número de rotaciones del capital–dinero que este capital–mercancías hace girar. *Small profits and quick returns* (17) es una norma que se le antoja, en efecto, al *shopkeeper* (18) como una norma que él sigue por principio.

Por lo demás. de suyo se comprende que esta ley de las rotaciones del capital comercial en cada rama de negocios, y prescindiendo de las alternativas rotaciones más rápidas o más lentas que se compensan entre sí, sólo rige para el promedio de las rotaciones descritas por todo el capital comercial invertido en esta rama. El capital de A, invertido en la misma rama comercial de B, puede describir más o menos rotaciones que la cifra media. En este caso, los otros capitales describirán también menos o más. Esto no altera en lo más mínimo la rotación de la masa total de capital mercantil invertido en esta rama. Ello, sin embargo, es de una importancia decisiva para el comerciante al por mayor o al por menor de que se trata. Esto le

permitirá realizar una ganancia extraordinaria, del mismo modo que el capitalista industrial obtiene una ganancia extraordinaria cuando produce en condiciones más favorables que las medias. Sí la competencia le obliga a ello, podrá vender más barato que sus colegas sin que su ganancia descienda por debajo de la media. Si las condiciones que le permiten una rotación más rápida son, a su vez, de orden comercial, por ejemplo, la situación de los centros de venta, podrá pagar una renta extraordinaria para adquirirlas, con lo cual se convertirá en renta del suelo una parte de su ganancia extraordinaria.

Notas al pie capítulo XVIII

1 “La ganancia sigue siendo la misma, en principio, cualquiera que sea el precio; ocupa su puesto como un cuerpo flotante lo mismo al subir que al bajar la marea (*like an incumbent*

body on the swelling or sinking tide). Por tanto, al subir los precios el hombre de negocios sube los suyos y los baja cuando los precios bajan" (Corbert, *An Inquiry into the causes, etc., of the Wealth of Individuals, Londres,* 1841, p. 20). Aquí, al igual que en el texto, se habla solamente de comercio normal, no de especulación, cuyo estudio se sale del marco de esta obra. como en general cuanto se refiere a la distribución del capital mercantil. "La ganancia comercial es un valor que se añade al capital e independientemente del precio, la segunda (especulación) tiene su base en la misma variación del, valor–capital o del precio" (*ob. cit.,* p. 12).

2 Una concepción muy simplista, pero al mismo tiempo muy exacta: "Indudablemente,

el hecho de que la misma mercancía se cotice a precios esencialmente distintos según los distintos vendedores, tiene su causa con mucha frecuencia en un falso cálculo"(Feller y Odermann, *Das Ganze der kaufmannischen*

Arithmetik, 7° ed., 1859 [p. 451]. Lo cual demuestra hasta qué punto es algo puramente teórico, es decir, abstracto, la determinación de los precios.

CAPITULO XIX

EL CAPITAL FINANCIERO

El dinero efectúa movimientos puramente técnicos en el proceso de circulación del capital industrial y, podemos agregar ahora, del capital comercial, puesto que éste se encarga de una parte de la circulación del capital industrial, haciendo de esta parte su propio movimiento. La transformación de ese capital en capital financiero se opera justamente por esos movimientos que, convertidos en autónomos, vienen a ser la función de un capital particular: este último efectúa tales movimientos, y solamente ellos, como operaciones que le son propias. Una parte del capital industrial y también, del capital–comercial existiría no sólo constantemente en forma de dinero, como capital–dinero en general, sino como capital–dinero sujeto a estas funciones técnicas. Pero ahora se disocia del capital total y se independiza una

determinada parte en forma de capital–dinero, cuya función capitalista consiste exclusivamente en efectuar estas operaciones para la clase de los capitalistas industriales y comerciales en su conjunto. Como en el caso del capital–comercíal, una parte del capital industrial existente en el proceso de circulación bajo la forma de capital–dinero se separa y efectúa estas operaciones del proceso de reproducción para todo el capital restante. Por consiguiente, los movimientos de este capital–dinero no son, a su vez más que movimientos de una parte autónoma del capital industrial sujeto a su proceso de reproducción.

Sólo cuando y en la medida en que se invierta nuevo capital –cosa que puede ocurrir también en la acumulación– aparece el capital en forma de dinero como punto de partida y punto de término del movimiento. Pero para un capital que está desarrollando su proceso, tanto el punto de partida como el punto de término son siempre un simple punto de tránsi-

to. Cuando el capital industrial, desde que sale de la órbita de la producción hasta que vuelve a entrar en ella, tiene que recorrer la metamorfosis *M' – D – M, D* no es en realidad, como veíamos ya en la circulación simple de mercancías, más que el resultado final de la primera fase de la metamorfosis, para poder convertirse en el punto de partida de la fase opuesta, que la complementa. Y aunque para el capital comercial la fase *M – D* del capital industrial aparece siempre como *D – M – D,* también para él una vez lanzado, es el proceso real constantemente *M – D – M*. Pero el capital comercial recorre simultáneamente los actos *M – D y D – M.* Es decir, que no es solamente *un* capital el que se halla en la fase *M – D* mientras el otro se halla en la fase *D – M,* sino que el mismo capital compra constantemente y vende constantemente al mismo tiempo, por razón de la continuidad del proceso de producción; se halla constantemente al mismo tiempo en las dos fases. Mientras una parte de él se convierte en

dinero para volver a convertirse más tarde en mercancía, otra parte se convierte simultáneamente en mercancía para volver a convertirse más tarde en dinero.

El que el dinero funcione aquí corno medio de circulación o como medio de pago dependerá de la forma del cambio de mercancías. Tanto en uno como en otro caso, el capitalista tiene que desembolsar constantemente dinero a muchas personas y recibir dinero en pago de muchas personas. Esta operación puramente técnica de pagar e ingresar dinero constituye de por sí trabajo, el cual, cuando el dinero funciona como medio de pago, supone operaciones de contabilidad, actos de compensación. Este trabajo es un gasto de circulación, no un trabajo creador de valor. Y se reduce haciendo que sea realizado por un sector especial de agentes o capitalistas a cuenta de la clase capitalista en su conjunto.

Una determinada parte del capital tiene que existir constantemente como tesoro, como

capital–dinero potencial: reserva de medios de compra, reserva de medios de pago, capital inactivo, que permanece bajo la forma–dinero en que ha de ser empleado; una parte del capital refluye constantemente bajo esta forma. Esto impone, aparte de los consiguientes cobros, pagos y operaciones de contabilidad, la necesidad de conservar el tesoro, lo que constituye a su vez una operación especial. Es, pues, en realidad, la constante reducción del tesoro a medios de circulación y a medios de pago, para volver a formarlo a base del dinero obtenido de las ventas y de los pagos vencidos; este movimiento constante de la parte del capital existente como dinero, separada de la función misma del capital, esta operación puramente técnica, es la que ocasiona trabajo y gastos especiales: gastos de circulación.

La división del trabajo impone la necesidad de que estas operaciones técnicas condicionadas por las funciones del capital, en la medida en que son posibles para la clase capita-

lista en su conjunto, se efectúen como funciones exclusivas de un sector especial de agentes o capitalistas, o se concentren en sus manos. Se trata, lo mismo que en el capital comercial, de una división del trabajo en un doble sentido. Estas operaciones se convierten en una rama particular de negocios y en cuanto al mecanismo de dinero de toda la clase, se concentran y se ejercen en gran escala, esto hace que se establezca una nueva división del trabajo dentro de esta rama, de un lado, por medio de una división en distintas ramas independientes, de otro lado, por el perfeccionamiento del lugar de trabajo dentro de estas ramas (grandes oficinas, numerosos contables y cajeros, una división del trabajo muy desarrollada). Pagos de dinero, cobros, compensación de balances, cuentas corrientes, depósitos de dinero, etc., separados de los actos que hacen necesarias estas operaciones técnicas, convierten el capital desembolsado para estas funciones en capital–financiero.

Las distintas operaciones de cuya autonomía en negocios especiales surge el comercio de dinero, se derivan de los distintos conceptos del dinero mismo y de las funciones que tiene que realizar también el capital como capital–dinero.

Ya dejamos expuesto más arriba cómo el uso del dinero se desarrolla originariamente en el intercambio de productos entre distintas comunidades.[1]

El comercio de dinero, el comercio que se hace con la mercancía dinero, se desarrolla, pues, tomando como punto de partida el tráfico internacional. Desde el momento en que existen diversas monedas nacionales, los comerciantes que hacen sus compras en países extranjeros se ven obligados a cambiar la moneda de su país por moneda local y viceversa, o bien a cambiar diversas monedas por plata u oro puro sin amonedar como dinero universal. Surge así el negocio cambiario, que debe considerarse como una de las bases naturales del moderno comer-

cio de dinero.[2] Sobre esta base se desarrollan los bancos cambiarios, donde la plata (o el oro) funciona como dinero universal –ahora como dinero bancario o comercial– a diferencia de las monedas corrientes. El negocio cambiario, considerado como una simple orden a pagar por el cambista de un país a otros para ser hecha efectiva a un viajero, se había desarrollado ya en Roma y en Grecia teniendo como germen el negocio del cambista en sentido estricto.

El comercio de oro y plata como mercancías (materia prima para la elaboración de artículos de lujo) constituye la base natural del comercio de lingotes (*bullion trade*) o del comercio que sirve de vehículo a las funciones del dinero como dinero universal. Estas funciones, como hemos expuesto más arriba (libro I, cap. III, *c.* [pp. 106–109]), son dobles: circular entre las distintas órbitas nacionales de circulación para la compensación de los pagos internacionales y en las emigraciones de capital dado a intereses y, además, el movimiento que arranca

de las fuentes de producción de los metales preciosos a través del mercado mundial y la distribución de estos metales entre las diversas órbitas nacionales de circulación. En Inglaterra, durante la mayor parte del siglo XVII, la función de banqueros era desempeñada todavía por los orfebres. No hemos de entrar a examinar aquí cómo se desarrolló posteriormente el régimen de compensación de los pagos internacionales en el comercio mundial, etcétera, y prescindiremos también de todo lo que se refiere a las operaciones sobre títulos y valores, en una palabra, de todas las formas especiales del sistema de crédito, pues se salen del problema que estamos estudiando aquí.

Considerado como dinero universal, el dinero de cada país pierde su carácter local; una moneda nacional se expresa en otra hasta que todas ellas se reducen a su contenido en oro o plata, a la par que éstos, es decir, las dos mercancías que circulan como dinero universal, deben reducirse a su relación mutua de valor,

la cual varía constantemente. Esta operación mediadora se convierte en el negocio específico del comerciante en dinero. El negocio del cambista y el comercio de lingotes de oro y plata son de este modo las formas primitivas del comercio de dinero y surgen de la doble función del dinero, de una parte como moneda nacional, de otra parte como dinero universal.

Del régimen capitalista de producción y del comercio en general, incluso bajo el régimen de producción precapitalista, se desprende:

Primero: la acumulación del dinero como tesoro, es decir, ahora, de aquella parte del capital que tiene que existir siempre bajo forma de dinero, como fondo de reserva de medios de pago y medios de compra. Es ésta la primera forma del tesoro, forma que reaparece en el sistema de producción capitalista y que se presenta siempre en el desarrollo del capital comercial, al menos para éste. Y ambas cosas son aplicables tanto a la circulación interior como a

la internacional. Este tesoro circula constantemente, se derrama sin cesar en la circulación y se reconstituye constantemente refluyendo de ella. La segunda forma del tesoro es la del capital ocioso momentáneamente inactivo en forma de dinero, del que forma parte también el capital–dinero nuevamente acumulado y aún no invertido. Las funciones que necesariamente se derivan de este atesoramiento como tal son, en primer lugar, su conservación, su contabilidad, etcétera.

Segundo: esto lleva aparejados los desembolsos de dinero en las compras, los cobros en las ventas, los pagos y los ingresos, el contar y recibir los pagos, las compensaciones de pagos, etc. Son todas ellas operaciones que, ante todo, el banquero realiza como simple *cajero* por cuenta del comerciante y del capitalista industrial.[3]

El comercio del dinero se encuentra completamente desarrollado, incluso desde sus primeros comienzos, tan pronto como a sus

restantes funciones se asocian las de prestar y tomar dinero a préstamo y el comerciar con el crédito. A esto nos referiremos en el capítulo siguiente al tratar del capital a interés.

El mismo comercio en lingotes, el traspaso de oro o plata de unos países a otros, no es más que el resultado del comercio de mercancías, y se halla determinado por el curso del cambio, el cual expresa el estado de los pagos internacionales y del tipo de interés en los distintos mercados. El comerciante en lingotes de oro y plata, como tal, sólo sirve de vehículo a los resultados de eso.

Al estudiar el dinero y el desarrollo de sus movimientos y modalidades formales, partiendo de la circulación simple de mercancías, hemos visto (libro I, cap. III) cómo el movimiento de la masa del dinero que circula como medios de compra y medios de pago se halla determinado por la metamorfosis de las mercancías, por el volumen y la velocidad de esta metamorfosis, las cuales, como sabemos, no

constituyen sino un factor del proceso de reproducción en su conjunto. Por lo que se refiere a la obtención de la materia dinero –oro y plata– de sus fuentes de producción, vemos que se reduce a un cambio directo de mercancías, al cambio de oro y plata como mercancías por otras mercancías, razón por la cual constituye un factor del cambio de mercancías, ni más ni menos que si se tratase de la obtención de hierro o de otro metal cualquiera. Y en cuanto al movimiento de los metales preciosos en el mercado mundial (prescindiendo aquí de este movimiento en cuanto expresa una transferencia de capitales a título de préstamo, transferencia que se efectúa asimismo en forma de capital–mercancías), se halla totalmente determinado por el cambio internacional de mercancías, lo mismo que el movimiento del dinero como medio de compra o de pago en el interior del país se halla determinado por el cambio de mercancías dentro de éste. Las emigraciones e inmigraciones de metales preciosos de unas

órbitas nacionales de circulación a otras, en la medida en que obedecen solamente a la depreciación de la moneda nacional o al patrón doble, son ajenas como tales a la circulación del dinero y constituyen una mera corrección de desviaciones arbitrarias, impuestas por razón de Estado. Finalmente, por lo que se refiere a la formación de tesoros, en cuanto representan un fondo de reserva de medios de compra o medios de pago, ya sea para el comercio interior o para el comercio internacional, y asimismo en cuanto simple forma de capital momentáneamente inactivo, no es en ambos casos más que un precipitado necesario del proceso de circulación.

Como la circulación de dinero es en cuanto a su volumen, a sus formas y a sus movimientos mero resultado de la circulación de mercancías, que desde el punto de vista capitalista sólo representa el proceso de circulación del capital (en el cual va incluido el cambio de capital por renta y el cambio de renta por renta,

cuando el gasto de rentas se realiza por medio del comercio al por menor), se comprende sin ninguna dificultad que el comercio de dinero no se limita a servir de vehículo al mero resultado y a la circulación de dinero como modalidad de la circulación de mercancías. La circulación de dinero de por sí, como momento de la circulación de mercancías, va implícita en el comercio de dinero. Lo que éste facilita son sus operaciones técnicas, que concentra, acorta y simplifica. El comercio de dinero no es la fuente del atesoramiento, sino que él suministra los medios técnicos para reducir a su mínimo económico este atesoramiento, en lo que tiene de voluntario (es decir, en cuanto no es expresión de capital inactivo o de una alteración operada en el proceso de reproducción), ya que el fondo de reserva para medios de compra y de pago, cuando se administra para la clase capitalista en su conjunto, no necesita ser tan grande como sí se destinase a cada capitalista en particular. El comercio de dinero no compra los me-

tales preciosos, sino que se limita a servir de vehículo a su distribución una vez que los ha comprado el comercio de mercancías. El comercio de dinero facilita la compensación entre las balanzas comerciales allí donde el dinero funciona como medio de pago y hace que disminuya, gracias al mecanismo artificial de estas compensaciones, la masa de dinero que para ello es necesaria; pero no determina ni la trabazón ni el volumen de los pagos recíprocos. Las letras de cambio y los cheques, por ejemplo, que se canjean unos por otros en los bancos y C*learing houses* (19) representan negocios perfectamente distintos los unos de los otros, resultados de operaciones determinadas, y se trata simplemente de obtener una mejor compensación técnica entre estos resultados distintos. Allí donde el dinero circula como medio de compra, el volumen y el número de las compras y las ventas son absolutamente independientes del comercio de dinero. Este sólo puede acortar las operaciones técnicas que lo acompa-

ñan, reduciendo con ello la masa del dinero contante necesario para su rotación.

El comercio de dinero bajo la forma simple en que aquí lo examinamos, es decir, separado del sistema de crédito, sólo guarda, pues, relación con la técnica de un factor de la circulación de mercancías, a saber: con la circulación de dinero y con las distintas funciones del dinero que de ella se derivan.

Esto distingue sustancialmente al comercio de dinero del comercio de mercancías, que sirve de vehículo a la metamorfosis de la mercancía y al cambio de mercancías o que hace que incluso este proceso del capital–mercancías aparezca como proceso de un capital aparte, distinto del capital industrial. Por tanto, si el capital–comercial presenta una forma que le es propia de circulación, *D – M – D*, en que la mercancía cambia dos veces de, sitio, haciendo con ello que el dinero refluya a su punto de partida, por oposición a lo que ocurre en *M – D – M,* donde es el dinero el que cambia

de mano dos veces, sirviendo así de vehículo al cambio de mercancías, no encontramos una forma especial de este tipo con respecto al capital financiero.

Cuando un grupo especial de capitalistas desembolsa capital–dinero con esta función de mediador técnico de la circulación de dinero–capital que representa, en las condiciones modernas, el capital adicional –que en otras circunstancias solían adelantarse los comerciantes y los capitalistas industriales para estos fines–, existe también aquí la fórmula general del capital $D - D'$. Mediante el desembolso de D surge $D + \Delta D$ para quien lo desembolsa. Pero aquí la mediación de $D - D'$ no se refiere a los factores materiales, sino simplemente a los factores técnicos de la metamorfosis.

Es evidente a todas luces que la masa del capital–dinero que los banqueros manejan, es el capital–dinero de los comerciantes e industriales que se halla en circulación y que las operaciones que los bancos efectúan no son

sino las operaciones propias de aquellos, a quienes esos bancos sirven de intermediarios.

Y asimismo es evidente que su ganancia no representa sino una deducción de la plusvalía, puesto que sólo tratan con valores ya realizados (aunque sólo aparezcan realizados bajo forma de títulos de créditos).

Se reproduce aquí, lo mismo que en el comercio de mercancías, una duplicidad de funciones, ya que una parte de las operaciones técnicas relacionadas con la circulación del dinero tienen que ser realizadas por los mismos comerciantes y productores de mercancías.

Notas al pie capítulo XIX

1 *Zur Kritik der politischen Oekonomie*, p. 27 [*y El Capital*, tomo I, p. 53].

2 “Las grandes diferencias existentes entre las monedas, tanto en cuanto a la ley como

en cuanto al cuño de los muchos príncipes y ciudades dotados del privilegio de emisión de moneda, imponían ya de por sí la necesidad de valerse de la moneda local siempre que se tratase de operaciones comerciales en que el saldo tenía que hacerse efectivo por medio de moneda. Por eso, para hacer frente a los pagos al contado, los comerciantes que visitaban un mercado extranjero proveíanse de plata pura no amonedada, y a veces también de oro. Al emprender el viaje de regreso, cambiaban de nuevo las monedas locales que tenían en su poder por plata u oro en bruto. Así fue como los negocios cambiarios, el comercio de dinero, el cambio de metales preciosos no acuñados por monedas locales y viceversa se convirtió en una industria rentable y muy extendida." (Huellmann, *Städtewessen des Mittelalters*, Bonn, 1826–29, I, pp. 437 [438]). "El banco de cambios no recibe su nombre... de la letra de cambio, sino del cambio de distintas clases de monedas. Mucho antes de que se fundase el Banco de

cambios de Amsterdam en 1609, existían en las ciudades hanseáticas de los Países Bajos cambistas y casas de cambio, e incluso bancos de cambios... El negocio realizado por estos cambistas consistía en canjear las distintas clases de monedas, tan numerosas, que los comerciantes extranjeros introducían en el país por monedas de curso legal. Poco a poco fue extendiéndose su círculo de acción... Se convirtieron en los cajeros y en los banqueros de su época. Sin embargo, el gobierno de Amsterdam consideró peligrosa esta fusión de la actividad de cajeros con el negocio bancario y, para salir al paso de este peligro, se acordó la fundación de un gran establecimiento para revestir de plenos poderes públicos tanto las operaciones de cambio como la función de caja. Este establecimiento fue el famoso Banco de Cambios de Amsterdam, fundado en 1609. Los bancos de cambios de Venecia, Génova, Estocolmo y Hamburgo debieron también su origen a la constante necesidad del cambio de distintas clases de monedas. De ellos

sólo existe hoy el de Hamburgo, pues sigue haciéndose sentir la necesidad de una institución así en una ciudad como ésta, en que no rige todavía un sistema monetario propio, etc." (S. Vissering, *Handboek van Praktische Staatshuishoudkunde,* Amsterdam, 1860, I, p. 247.)

3 "Tal vez no haya ningún otro sitio en que la institución de los cajeros haya conservado su carácter primitivo, independiente, con tanta pureza como en las ciudades comerciales holandesas (véase acerca del origen de los cajeros en Amsterdam, E. Luzac, *Holland's* [Leyden, 1782], parte III). Sus funciones coinciden en parte con las del antiguo Banco de Cambios de Amsterdam. El cajero recibe de los comerciantes que utilizan sus servicios una determinada cantidad en dinero, a cambio de la cual les abre un "crédito" en sus libros; además le envían los créditos de que son titulares y que él hace efectivos por cuenta de ellos y les abona en cuenta; y, por el contrarío, obedeciendo a sus órdenes

de pago (*kassiers briefjes),* hace pagos a cargo suyo, cargando el correspondiente importe en su cuenta corriente. Se reserva por estas entradas y salidas una pequeña comisión, que sólo llega a constituir una remuneración adecuada a su trabajo gracias a la importancia de las operaciones realizadas. Cuando se trata de saldar pagos entre dos comerciantes que operan con el mismo cajero, la cosa se arregla sencillísimamente mediante el correspondiente asiento mutuo en los libros, en los que el cajero va compensando diariamente sus créditos respectivos. La verdadera función del cajero consiste, pues, en servir de mediador de pagos; esta función excluye, por consiguiente, la posibilidad de empresas industriales, de especulaciones y de concesión de créditos en blanco, pues la norma es la de que el cajero no efectúe pagos en nombre de quienes tienen cuenta abierta en sus libros más que hasta donde llegue su saldo-"(Vissering, *Handoboek van Praktische Staatshuishoudkunde,* Amsterdam, 1860, p. 134). Acerca de

las asociaciones de cajas en Venecia: "Movidos por la necesidad y por las características de la ciudad de Venecia, donde el tener que transportar moneda contante resultaba más gravoso que en otros lugares, los grandes comerciantes de esta ciudad fundaron asociaciones de cajas bajo la garantía, inspección y administración adecuadas. Los miembros de la asociación depositaban en ella una cantidad de dinero sobre la cual podían dar a sus acreedores órdenes de pago; la suma pagada era descontada de la hoja del deudor en el libro correspondiente, sumándose en cambio las cantidades que se le abonaban en cuenta. Aquí residen los primeros comienzos de los llamados bancos de giros. Estas asociaciones tienen, indudablemente, un origen bastante antiguo. Pero si las hacemos remontar hasta el siglo XII, las confundimos con la institución de préstamos del Estado fundada en 1171". (Hullmann, *Städtewesen des Mittelalters,* Bonn, 1826–29, I, pp. 453 s.) [La cita, en parte, está transcrita libremente.]

SECCIÓN QUINTA

DESDOBLAMIENTO DE LA GANANCIA EN INTERES Y GANANCIA DE EMPRESA

CAPITULO XXI

EL CAPITAL A INTERES

Al considerar por vez primera la cuota general o media de ganancia (sección II de este libro) aún no teníamos ésta ante nosotros en su forma definitiva, ya que la compensación se operaba simplemente como compensación de los capitales industriales invertidos en las diversas ramas. Esto se completó en la sección anterior, en que examinamos la participación del capital comercial en esta compensación y la ganancia mercantil. La cuota general de ganancia y la ganancia media se presentaban ahora dentro de límites más circunscritos que antes.

En el transcurso de la investigación, no debe perderse de vista que cuando en lo sucesivo hablemos de cuota general de ganancia o de ganancia media lo haremos en esta última acepción, es decir, refiriéndonos a la forma definitiva de la cuota media de ganancia. Y como a partir de ahora ésta es la misma para el capital industrial y el mercantil, no es tampoco necesario, cuando se trate solamente de esta ganancia media, establecer una distinción entre la ganancia industrial y la ganancia comercial. Lo mismo cuando el capital se invierte industrialmente en la órbita de la producción que cuando se invierte comercialmente en la órbita de la circulación, arroja la misma ganancia media anual proporcionalmente a su volumen.

El dinero –considerado aquí como expresión autónoma de una suma de valor, ya exista de hecho en dinero o en mercancías– puede convertirse a base de la producción capitalista en capital y deja de ser, gracias a esta

transformación, un valor dado, para pasar a ser un valor que se valoriza, se incrementa a sí mismo. Produce ganancia, es decir, permite al capitalista extraer a los obreros una determinada cantidad de trabajo no retribuido, de producto sobrante y de plusvalía, y apropiárselo. Con lo cual adquiere, además del valor de uso que posee como dinero, un valor de uso adicional: el que le permite funcionar como capital. Su valor de uso consiste aquí precisamente en la ganancia que produce, al convertirse en capital. Esta cualidad de capital potencial, de medio para la producción de ganancia, lo convierte en mercancía, pero en una mercancía *sui generis.* (22) *Lo* que podríamos también expresar diciendo que el capital como tal capital se convierte en mercancía.[1]

Supongamos que la cuota media anual de ganancia sea el 20%. Según esto, una máquina con un valor de 100 libras esterlinas produciría, empleada como capital, en las condi-

ciones medias y a base de la relación media entre la inteligencia y la actividad encaminada a un fin, una ganancia de 20 libras esterlinas. Por tanto, un hombre que disponga de 100 libras esterlinas tendrá en sus manos el poder para convertir estas 100 libras esterlinas en 120 o, lo que es lo mismo, para producir una ganancia de 20 libras. Tiene en sus manos un capital virtual de 100 libras esterlinas. Si este hombre cede las 100 libras por un año a otro que las emplee realmente como capital, le entrega el poder de producir 20 libras esterlinas, es decir, una plusvalía que no le cuesta nada, por lo cual no paga equivalente alguno. Si al final del año este hombre abona al propietario de las 100 libras 5 libras, supongamos, o sea, una parte de la ganancia obtenida, le pagará de ese modo el valor de uso de las 100 libras esterlinas, el valor de uso de su función de capital, de la función consistente en producir 20 libras esterlinas de ganancia. La parte de la ganancia que le abona se llama interés, que no es, por

tanto, más que un nombre especial, una rúbrica especial con que se denomina una parte de la ganancia que el capital activo, en vez de embolsarse, tiene que ceder al propietario del capital.

Es evidente que la posesión de las 100 libras esterlinas concede a su propietario el poder de percibir los intereses, es decir, una determinada parte de la ganancia producida por su capital. Sí no entregase al otro las 100 libras esterlinas, éste otro no podría producir la ganancia ni actuar en modo alguno como capitalista con relación a estas 100 libras esterlinas.[2]

Es absurdo hablar aquí como hace Gilbart (véase nota), de justicia natural. La justicia de las transacciones que se realizan entre los agentes de la producción consiste en que estas transacciones se derivan de las relaciones de la producción como una consecuencia natural. Las formas jurídicas que estas transacciones

económicas revisten como actos de voluntad de los interesados, como exteriorizaciones de su voluntad común y como contratos cuya ejecución puede imponerse por la fuerza a los individuos mediante la intervención del Estado, no pueden determinar, como meras formas que son, este contenido. No hacen más que expresarlo. Podemos decir que este contenido es justo en cuanto corresponde al régimen de producción, en cuanto es adecuado a él. Es injusto cuando se halla en contradicción con él. La esclavitud, dentro del régimen capitalista de producción, es injusta, como lo es también el fraude en cuanto a la calidad de la mercancía.

Las 100 libras esterlinas producen la ganancia de 20 libras por el hecho de funcionar como capital, sea industrial o mercantil. Pero la condición *sine qua non* de esta función suya como capital es que se inviertan como capital, que este dinero se invierta, por tanto, en comprar medios de producción (sí se trata de un capital

industrial) o mercancías (sí se trata de un capital mercantil). Sin embargo, para poder invertirse, lo primero es que exista. Si A, el propietario de las 100 libras, las gastase para su consumo privado o las atesorase, no podrían invertirse como capital por B, por el capitalista en funciones. B no invierte su propio capital, sino el de A, pero no puede invertir el capital de A sin la voluntad de éste. En realidad es, pues, A quien originariamente invierte como capital las 100 libras esterlinas, aunque su función como capitalista se reduzca a invertir estas 100 libras como capital. En lo que a las 100 libras se refiere, B sólo actúa como capitalista porque A le cede las 100 libras y las invierte, por tanto, como capital.

Fijémonos ante todo en la peculiar circulación del capital a interés. Luego examinaremos el modo especial de venderse este capital como mercancías, es decir, de prestarse en vez de cederse definitivamente.

El punto de partida es el dinero que A adelanta a B. Esta operación puede realizarse con garantía prendaria o sin ella; la primera forma es, sin embargo, la más antigua, si exceptuamos los préstamos hechos sobre mercancías o con garantía de títulos como son las letras de cambio, las acciones, etc. Estas formas especiales no interesan aquí. Lo que aquí nos interesa es el capital a interés en su forma corriente y normal.

En manos de B el dinero se convierte realmente en capital, describe el movimiento $D - M - D'$ para retornar luego a manos de A como D', como $D + \Delta D$, donde ΔD representan los intereses. Para simplificar el problema, precisamente aquí, damos de lado por el momento, el caso en que el capital siga más tiempo en manos de B y los intereses se paguen periódicamente.

El movimiento es, pues, éste:

D – D – M – D' – D'.

Aquí aparece duplicado, *1°* la inversión del dinero como capital; *2°* su retorno como capital realizado, como *D' o D + Δ D.*

En el movimiento del capital comercial *D – M – D',* el mismo dinero cambia dos veces de mano o, si el comerciante vende a otro comerciante, cambia de mano varias veces, pero cada uno de estos cambios de lugar de la misma mercancía indica una metamorfosis, compra o venta de la mercancía, por muy frecuentemente que este proceso se repita hasta que la mercancía entre definitivamente en la órbita del consumo.

Por otra parte, en *M – D – M* nos encontramos con que el mismo dinero cambia dos veces de lugar, pero revelando la completa metamorfosis de la mercancía, la primera vez en

dinero, la segunda vez para convertirse de dinero en otra mercancía.

Por el contrarío, en el capital a interés el primer cambio de lugar de *D* no representa momento alguno ni de la metamorfosis de la mercancía, ni de la reproducción del capital. Esto no se produce hasta la segunda inversión, en manos del capitalista en activo, que comercia con el dinero o lo convierte en capital productivo. El primer cambio de lugar de *D* no expresa aquí más que su transferencia o cesión de A a B; transferencia que suele realizarse bajo ciertas formas y reservas jurídicas.

A esta doble inversión del dinero como capital, la primera de las cuales es una simple transferencia de A a B, corresponde su doble reflujo. Refluye del movimiento a manos del capitalista en activo B como *D' o D* + Δ *D.* B se lo devuelve a A, pero también con una parte de la ganancia, como capital realizado, como *D* + Δ *D,* donde A Δ *D* no equivale a toda la ganancia,

sino solamente a una parte de ella, que son los intereses. A manos de B refluye solamente como lo que él ha invertido, como capital en funciones, pero un capital que es propiedad de A. Para que su reflujo sea completo, tiene que pasar nuevamente de manos de B a manos de A. Pero, además de la suma capital, B tiene que entregar a A, bajo el nombre de intereses, una parte de la ganancia obtenida por él mediante esta suma empleada como capital, ya que A sólo le ha entregado este dinero en función de capital, es decir, como valor que además de conservarse en el movimiento rinde una plusvalía a su propietario. Sólo permanece en manos de B mientras funciona como capital. Con su reflujo –después de vencer el plazo–, deja de funcionar como capital. Y en cuanto deja de realizar esta función debe ser retransferido a A, quien no ha perdido la propiedad jurídica sobre él.

La forma del préstamo característica de esta mercancía, del capital como mercancía, y

que se presenta también, por lo demás, en otras transacciones, en vez de la forma de la venta, se desprende del hecho mismo de que el capital aparece aquí como mercancía o de que el dinero en cuanto capital se convierte en mercancía.

Hay que hacer aquí una distinción.

Hemos visto (libro II, cap. I [p. 51]) y recordemos brevemente aquí que el capital, en el proceso de circulación, puede funcionar como capital–mercancías o como capital–dinero. Pero en ninguna de estas dos formas el capital como tal capital se convierte en mercancía.

Tan pronto como el capital productivo se convierte en capital–mercancías, tiene que lanzarse al mercado, venderse como mercancía. El capitalista aparece aquí exclusivamente como vendedor de una mercancía. Lo mismo que el comprador aparece como comprador de una mercancía. Como tal mercancía, el producto debe realizar su valor en el proceso de circula-

ción mediante su venta, asumir su forma transfigurada como dinero. Es. por tanto, completamente indiferente el que esta mercancía sea comprada por un consumidor como medio de subsistencia o por un capitalista como medio de producción, como parte integrante de un capital. En el acto de circulación el capital–mercancías funciona solamente como mercancía, no como capital. Es *capital*–mercancías a diferencia de la simple mercancía, *1°* porque se halla ya preñado de plusvalía, por lo cual la realización de su valor es al mismo tiempo realización de plusvalía; pero esto no altera en lo más mínimo su simple existencia como mercancía, como producto de un determinado precio; *2°* porque esta función suya como mercancía representa una fase de su proceso de reproducción como capital y, por tanto, su movimiento como mercancía, por ser simplemente un movimiento parcial de su proceso, representa al mismo tiempo su movimiento como capital; pero no por medio del acto mismo de la

venta, sino solamente por medio de la conexión de este acto con el movimiento total que esta determinada suma de valor describe como capital.

Como capital–dinero funciona también, en realidad, simplemente como dinero, es decir, como medio de compra de mercancías (de los elementos de producción). El hecho de que este dinero sea al mismo tiempo capital–dinero, una forma de capital, no se desprende del acto mismo de la compra, de la funcí6n real que aquí desempeña como tal dinero, sino de la conexión de este acto con el movimiento de conjunto del capital, puesto que este acto que realiza como dinero inicia el proceso capitalista de producción.

Pero, en la medida en que funcionan realmente, en que desempeñan efectivamente el papel que en este proceso les corresponde, el capital–mercancías actúa aquí simplemente

como mercancía y el capital–dinero simplemente como dinero. En ningún momento concreto de la metamorfosis, considerado de por sí, vende el capitalista al comprador la mercancía como capital, aunque lo sea para éste, o enajena el dinero como capital al vendedor. Tanto en uno como en otro caso, enajena la mercancía simplemente como mercancía y el dinero simplemente como dinero, como medio de compra de mercancías.

Es dentro de la concatenación de todo el proceso, en el momento en que el punto de partida aparece al mismo tiempo como punto de retorno, en D – D' o *M – M',* cuando el capital aparece en el proceso de circulación como tal capital (mientras que en el proceso de producción aparece como capital mediante la supeditación del obrero al capitalista y la producción de la plusvalía). Pero en el momento del reflujo la mediación ha desaparecido. Lo que existe ahora es *D' o D* + Δ *D* (lo mismo si la suma de

valor incrementada en ΔD existe en forma de dinero o en mercancía o de elementos de producción), una suma de dinero igual a la suma de dinero primitivamente desembolsada más un remanente, que es la plusvalía que se ha realizado. Y es precisamente en este punto de reflujo, en que el capital se ha realizado, en que el valor ha fructificado, bajo esta forma –donde se halla plasmado ya como punto quieto, sea de un modo imaginario o de un modo real–, el capital no entra jamás en circulación, sino que aparece más bien como sustraído a la circulación, como resultado del proceso en su conjunto. Tan pronto como vuelve a invertirse, no se enajena jamás *como capital* a un tercero, sino que es vendido a éste como simple mercancía o se le entrega simplemente como dinero a cambio de una mercancía. No aparece jamas en su proceso de circulación como capital, sino solamente como mercancía o como dinero, y ésta es su única existencia *para otros*. La mercancía y el dinero, aquí son capital, no en cuanto la mer-

cancía se convierte en dinero y el dinero en mercancía, no en sus relaciones reales con el comprador o con el vendedor, sino solamente en sus relaciones ideales o con el capitalista mismo (subjetivamente considerados) o como fases del proceso de reproducción (consideradas objetivamente). El capital no existe como tal capital, dentro del movimiento real, en el proceso de circulación, sino solamente en el proceso de producción, en el proceso de explotación de la fuerza de trabajo.

Otra cosa acontece, en cambio, con el capital a interés, y es esto precisamente lo que le da su carácter específico. El poseedor de dinero que quiere valorizarlo como capital a interés lo enajena a un tercero, lo lanza a la circulación, lo convierte en mercancía *como capital*; y no sólo como capital para él mismo, sino también para otros; no es solamente capital para quien lo enajena, sino que se transfiere a un tercero directamente como capital, como valor

que posee un valor de uso consistente en crear plusvalía, en engendrar ganancia; como un valor que se conserva y persiste en el movimiento para retornar a manos de su primitivo inversionista, que aquí es el poseedor del dinero, después de haber funcionado; que, por tanto, sólo se aleja de él durante algún tiempo, que sólo pasa temporalmente de manos de su propietario a manos del capitalista en activo, que por consiguiente, no se vende ni se paga, sino que se presta solamente, que sólo se enajena bajo la condición, en primer lugar, de que retorne a su punto de partida después de cierto tiempo, y en segundo lugar, de que retorne como capital realizado, después de cumplir su función como valor de uso, consistente en producir plusvalía.

Las mercancías prestadas como capital se presentan con su carácter de capital fijo o capital circulante. El dinero puede prestarse en ambas formas, como capital fijo, por ejemplo,

cuando se reintegra en forma de renta vitalicia, en cuyo caso refluye siempre con los intereses una parte del capital. Hay ciertas mercancías que, por la naturaleza de su valor de uso, sólo pueden prestarse como capital fijo, como ocurre con las casas, los buques, las máquinas, etc., Pero todo capital prestado, cualquiera que sea su forma y el modo como su devolución pueda resultar modificada por el carácter de su valor de uso es siempre una forma especial del capital–dinero, pues lo que se presta es siempre una determinada suma de dinero, sobre la cual se calculan los intereses. Si lo que se presta no es dinero ni capital circulante, se reintegra siempre al modo como refluye el capital fijo. El prestamista percibe periódicamente los intereses y una parte del valor consumido del mismo capital fijo, un equivalente por el desgaste periódico. Y al final del plazo refluye en especie la parte no consumida del capital fijo prestado. Si el capital prestado es capital circulante, retorna

también al prestamista al modo como refluye el capital circulante.

Por consiguiente, el modo de reflujo se halla siempre determinado por el movimiento cíclico real del capital que se reproduce y de sus especiales modalidades. Pero, tratándose de capitales prestados, el reflujo reviste la *forma* de devolución, puesto que el desembolso, la enajenación de estos capitales presenta la forma del préstamo.

En este capítulo tratamos del capital–dinero en sentido estricto, del que se derivan las demás formas del capital dado en préstamo.

El capital prestado refluye de dos modos. En el proceso de reproducción retorna al capitalista en activo; luego, el reflujo se repite como transferencia al prestamista, al capitalista dueño del dinero, como devolución del capital

a su verdadero propietario, como su reflujo a su punto jurídico de partida.

En el verdadero proceso de circulación, el capital aparece siempre simplemente como mercancía o como dinero y su movimiento se descompone en una serie de compras y ventas. En una palabra, el proceso de circulación se reduce a la metamorfosis de la mercancía. Otra cosa acontece cuando nos fijamos en el proceso de reproducción en su conjunto. Si partimos del dinero (y lo mismo da que partamos de la mercancía, puesto que en este caso partimos de su valor, considerándola por tanto, bajo su forma dinero), se desembolsará una suma de dinero para que retorne a su punto de partida, incrementada, al final, de un determinado período. Refluye la reposición de la suma de dinero desembolsada más una plusvalía. La suma prestada se ha conservado e incrementado después de recorrer un cierto movimiento cíclico. Pues bien, el dinero, siempre y cuando que se preste

como capital, se presta precisamente como esta suma de dinero que se conserva y se incrementa, que al cabo de un determinado plazo se devuelve con un incremento y que se halla siempre en condiciones de volver a recorrer el mismo proceso. No se invierte como dinero ni como mercancía y, por tanto, ni se cambia por una mercancía, cuando se desembolsa como dinero, ni se vende por dinero, cuando se entrega como mercancía, sino que se invierte siempre como capital. La relación consigo mismo con que aparece el capital cuando se enfoca el proceso capitalista de producción como un todo y una unidad y en que el capital aparece como dinero que alumbra dinero, se le imprime aquí, sin el movimiento intermedio que sirve de vehículo, sencillamente como un carácter propio, como su destino. Y con este destino se enajena, cuando se presta en función de capital–dinero.

Una concepción peregrina de la función del capital–dinero es la que sostiene Proudhon *(Gratuité du Crédit. Discussion entre M. Fr. Bastiat et M. Proudhon,* París, 1850). Proudhon considera que el prestar es censurable porque no es vender. El prestar a interés "es la posibilidad de volver a vender constantemente el mismo objeto obtenido constantemente al precio correspondiente, sin ceder jamás la propiedad sobre el objeto que se transfiere"* (p. 9). El objeto, dinero, una casa, etc., no cambia de dueño como en la compra–venta. Pero Proudhon no ve que al entregar el dinero en forma de capital a interés no se recibe a cambio de él ningún equivalente. Indudablemente, en todo acto de compra y venta, siempre y cuando que medie un proceso de intercambio, se traspasa el objeto sobre que el acto recae. Se cede siempre la propiedad del objeto vendido. Pero no se cede el valor. En las ventas se traspasa la mercancía, pero no se traspasa el valor, el cual se reintegra bajo forma de dinero o a través de un titulo de

deuda o de pago, que para estos efectos es lo mismo. Al comprar, se traspasa el dinero, pero no su valor, el cual se repone en forma de mercancía. Durante todo el proceso de reproducción, el capitalista industrial retiene en sus manos el mismo valor (prescindiendo de la plusvalía), aunque bajo distintas formas.

Cuando media un intercambio, es decir, un intercambio de objetos, no se opera un cambio de valor. El mismo capitalista retiene siempre en sus manos el mismo valor. Pero cuando el capitalista produce plusvalía, no se opera tal intercambio; allí donde media intercambio, la plusvalía se contiene ya en las mercancías cambiadas. Desde el momento en que nos fijamos, no en los distintos actos de cambio, sino en el ciclo completo del capital, *D – M – D',* vemos que se desembolsa constantemente una determinada suma de dinero, la cual retorna de la circulación incrementada con la plusvalía o la ganancia. Claro está que la interposición de este

proceso no aparece visible en los simples actos de cambio. Y es precisamente este proceso de *D* como capital lo que sirve de base y de fuente a los intereses del capitalista que da su dinero en calidad de préstamo.

"En realidad –dice Proudhon–, el fabricante de sombreros que vende sus sombreros...

obtiene su valor, ni más ni menos. Pero al capitalista que presta dinero... no sólo se le devuelve su capital integro, sino que recibe más de lo que lanza al cambio, pues percibe, además del capital, un interés." ([*Ob*. *cit*.] p. 69.) El fabricante de sombreros ocupa aquí el puesto del capitalista productivo por oposición al prestamista. Evidentemente, Proudhon no ha logrado comprender el secreto de que el capitalista productivo pueda vender mercancías por su valor (la compensación a base de los precios de producción es aquí, en su concepto, indiferente) y precisamente de ese modo obtener una ga-

nancia sobre el capital lanzado por él al cambio. Supongamos que el precio de producción de 100 sombreros sea = 115 libras esterlinas y que esta producción coincida por casualidad con el valor de los sombreros, es decir, que el capital que produce los sombreros tenga una composición social media. Si la ganancia es = l5%, el fabricante de sombreros realizará una ganancia de 15 libras esterlinas vendiendo las mercancías por su valor de 115. A él sólo le cuestan 100 libras. Si produce con su propio capital, se embolsará íntegro el sobrante de 15 libras esterlinas, si produce con capital prestado, tendrá que pagar como intereses 5 libras, supongamos. Esto no altera en lo más mínimo el valor de los sombreros, sino solamente la distribución entre diversas personas de la plusvalía contenida ya en este valor.

Como, por tanto, el valor de los sombreros no resulta afectado en nada por el pago de intereses, resulta absurdo que Proudhon diga:

Puesto que en el comercio los intereses del capital vienen a sumarse al salario de los obreros para formar el precio de la mercancía, es imposible que al obrero se le reintegre el precio de su propio trabajo. *Vivre en travaillant* (23) es un principio que bajo el régimen de los intereses encierra una contradicción" (p. 105).[3]

Cuán mal comprende Proudhon lo que es el capital lo demuestra la siguiente tesis, en la que describe el movimiento del capital en general como un movimiento peculiar del capital a interés: "Por el hecho de que, mediante la acumulación de intereses, el capital–dinero, a través de una serie de cambios, retorna siempre a su fuente, se sigue que los préstamos repetidos, realizados constantemente por la misma mano, producen siempre ganancias a la misma persona. (Proudhon, en carta de 31 de diciembre 1849, *ob. cit.,* p. 154.)

¿Qué es, pues, lo que sigue siendo enigmático para él en el movimiento peculiar del capital a interés? Las categorías: compra, precio, cesión de objetos y la forma directa que aquí reviste la plusvalía; en una palabra, el fenómeno de que aquí el capital se convierte como tal capital en mercancía, y de que, por tanto, la venta se convierte en préstamo y el precio en una participación en la ganancia.

El retorno del capital a su punto de partida es, en general, el movimiento característico del capital en su ciclo completo. No es esto, ni mucho menos, lo que caracteriza al capital a interés. Lo que caracteriza a este capital es la forma externa del retorno, desglosada del ciclo que sirve de vehículo. El capitalista que da dinero en préstamo se desprende de su capital, lo cede al capitalista industrial, sin recibir a cambio un equivalente. Su cesión no constituye en modo alguno un acto del verdadero proceso cíclico del capital, sino que le sirve simplemen-

te de introducción a través del ciclo que el capitalista industrial ha de realizar. Este primer cambio de lugar del dinero no expresa ningún acto de metamorfosis, ni compra ni venta. No se cede la propiedad, puesto que no se realiza ningún cambio ni se recibe ningún equivalente. El retorno del dinero de manos del capitalista industrial a manos del capitalista que lo presta no hace más que complementar el primer acto de cesión del capital. El capital, desembolsado en forma de dinero, retorna de nuevo al capitalista industrial, a través del proceso cíclico, en forma de dinero. Pero como el capital no le pertenece en el momento de ser invertido, no puede pertenecerle tampoco en el momento en que refluye. El tránsito a través del proceso de reproducción difícilmente puede convertir este capital en propiedad suya. Tiene que devolverlo, pues, a quien se lo prestó. El primer desembolso, que transfiere el capital de manos del prestamista a manos del prestatario, es una transacción jurídica, que no guarda relación

alguna con el proceso real de reproducción del capital y se limita a servirle de introducción. La devolución del capital, que hace que éste refluya de manos del prestatario a manos del prestamista, constituye una segunda transacción jurídica, complemento de la primera; una sirve de introducción al verdadero proceso, otra es un complemento del mismo. El punto de partida y el punto de retorno del capital prestado, aparecen, pues, como movimientos arbitrarios, realizados por medio de transacciones jurídicas efectuadas antes y después del movimiento real y efectivo del capital y que no guardan relación alguna con él. Es como si, para estos efectos, fuese indiferente el que el capital perteneciese al capitalista industrial desde el primer momento y refluyese única y exclusivamente a él, como de su propiedad.

En el primer acto, que sirve de introducción, el prestamista cede su capital al prestatario. En el segundo acto, complemento y final

del proceso, el prestatario devuelve el capital al prestamista. Si nos fijamos exclusivamente en la transacción entre ambos –y prescindiendo, por el momento, de los intereses–, si nos atenemos solamente al movimiento del mismo capital prestado entre el prestamista y el prestatario, vemos que estos dos actos (separados por un período de tiempo más o menos largo, durante el cual se desarrolla el verdadero movimiento de reproducción del capital) abarcan el conjunto de este movimiento. Y este movimiento: cesión del capital bajo la condición de devolverlo, constituye en términos generales el movimiento de prestar y tomar a préstamo, de esta forma específica de la enajenación puramente condicional de dinero o de mercancías.

El movimiento característico del capital en general, el retorno del dinero a manos del capitalista, reviste en el capital a interés una fisonomía completamente externa, separada del movimiento real del que es la forma. A

cede su dinero, pero no como dinero, sino como capital. Aquí, el capital no experimenta cambio alguno. No hace más que cambiar de mano. Su verdadera transformación en capital no se opera hasta que se encuentra ya en manos de B. Sin embargo, para A el dinero se convierte en capital por el mero hecho de su cesión a B. El verdadero reflujo del capital del proceso de producción y de circulación sólo se opera con respecto a B. Con respecto a A, el reflujo se efectúa en la misma forma que la enajenación. El capital pasa nuevamente de manos de B a las de A. Cesión, préstamo del dinero por cierto tiempo y devolución del dinero prestado con sus correspondientes intereses (plusvalía) constituyen la forma íntegra del movimiento que corresponde al capital a interés como tal. El movimiento real del dinero prestado como capital es una operación situada al margen de las transacciones entre prestamistas y prestatarios. Este movimiento intermedio aparece esfumado, invisible en estas operaciones, no se halla directamente

encuadrado en ellas. El capital, como mercancía de tipo especial que es, posee también un modo peculiar

de enajenación. Por eso aquí el reflujo no se expresa tampoco como consecuencia y resultado de una determinada serie de fenómenos económicos, sino por obra de un especial convenio jurídico entre compradores y vendedores. El momento del reflujo dependerá del curso del proceso de reproducción; en el capital a interés, su retorno como capital *parece* depender de un simple convenio entre prestamista y prestatario. De este modo, el reflujo del capital, referido a esta transacción, no aparece ya como un resultado determinado por el proceso mismo de producción, sino como si el capital prestado no llegase a perder en ningún momento la forma de dinero. Claro está que de hecho estas transacciones se hallan determinadas por los reflujos reales. Pero esto no se trasluce en la misma transacción. Y tampoco ocurre siempre así en la práctica, ni mucho menos. Sí

el verdadero reflujo no se efectúa a su debido tiempo, el prestatario tiene que buscar otros recursos para hacer frente a sus obligaciones para con el prestamista. La mera forma del capital–dinero desembolsado como suma A y que revierte como suma

$$A + \frac{1}{x} A$$

al cabo de determinado tiempo, sin otra intervención que ese lapso, no es sino la forma irracional del movimiento real del capital.

El retorno es, en el movimiento real y efectivo del capital, una fase del proceso de circulación. Primero, el dinero se convierte en medios de producción; el proceso de producción convierte al dinero en mercancía; mediante la venta de la mercancía, se convierte nuevamente en dinero y revierte en esta forma a manos del capitalista que empezó desembolsando el capital en forma de dinero. En cambio, en el

capital a interés, tanto el retorno como la cesión del capital son el resultado de una simple transacción jurídica entre el propietario del capital y otra persona. Lo único que se ve es la cesión y la devolución. Todo lo que queda en medio, se esfuma.

Pero como el dinero, desembolsado como capital, tiene la cualidad de refluir a su punto de partida, a manos de quien lo desembolsa como capital; como *D – M – D'* es la forma inmanente del movimiento del capital, precisamente por ello, puede el poseedor de dinero prestarlo como capital, como algo que posee la cualidad de refluir a su punto de partida, de conservarse e incrementarse a través del movimiento que recorre. El poseedor de dinero lo cede a otro como capital porque, después de emplearse como capital, refluye a su punto de partida; es decir, puede ser devuelto por el prestatario al cabo de cierto tiempo, precisa-

mente porque refluye ante todo hacia este último.

El préstamo de dinero como capital –su cesión bajo la condición de devolverlo al cabo de cierto tiempo– tiene, pues, como premisa, el que el dinero se emplee realmente como capital, refluya realmente a su punto de partida. El verdadero movimiento cíclico del dinero como capital es, por tanto, premisa de la transacción jurídica por virtud de la cual el prestatario se compromete a devolver el dinero al prestamista. Si el prestatario invierte o no como capital el dinero recibido, es incumbencia suya. El prestamista se lo presta como capital, y como tal tiene que cumplir las funciones propias del capital, que incluyen el ciclo del capital–dinero hasta revertir, en forma de dinero, a su punto de partida.

Los actos de circulación *D – M y M – D'* en que la suma de valor funciona como dinero

o como mercancía no son mas que procesos intermediarios, fases concretas de su movimiento total. Como capital, esa masa de valor describe el movimiento total *D – D'.* Se desembolsa como dinero o suma de valor en una forma cualquiera y retorna como suma de valor a su punto de partida. El prestamista del dinero no lo desembolsa para comprar mercancías o, suponiendo que la suma de valor exista en forma de mercancías, no las vende por dinero, sino que hace el desembolso como capital, como *D – D',* como valor que revierte a su punto de partida al cabo de determinado tiempo. No compra ni vende, sino que presta. Este préstamo es, pues, la formula adecuada para enajenar una suma de valor *como capital,* en vez de enajenarla como dinero o como mercancía. De donde no se desprende, ni mucho menos, que el préstamo no pueda ser también la forma correspondiente a transacciones que nada tengan que ver con el proceso capitalista de reproducción.

Hasta aquí nos hemos limitado a examinar el movimiento del *capital* prestado entre su propietario y el capitalista inicial. Ahora vamos a examinar el *interés.*

El prestamista desembolsa su dinero como capital; la suma de valor que cede a otro es capital y revierte, por tanto, a él. Pero el simple retorno a sus manos podría no ser reflujo como *capital* de la suma de valor prestada, sino simplemente la devolución de una suma de valor concedida en préstamo. Para que refluya como capital es necesario que la suma de valor desembolsada, además de conservarse, se valorice, incremente su magnitud de valor o, lo que es lo mismo, refluya con una plusvalía, como $D + \Delta D$, y este ΔD representa aquí los intereses o la parte de la ganancia media que no queda en manos del capitalista en activo, sino que es apropiada por el capitalista financiero.

El hecho de que éste enajene el dinero como capital, quiere decir que debe serle devuelto como $D+\Delta D$. Luego, habrá de examinarse especialmente la forma en que, durante el término señalado, van refluyendo periódicamente los intereses, pero sin el capital, cuya devolución no se efectúa hasta el final de un período más largo.

¿Qué es lo que el capitalista dueño del dinero entrega al prestatario, al capitalista industrial? ¿Qué es lo que, en realidad, le cede? Y debe tenerse en cuenta que es solamente el acto de la enajenación lo que convierte el préstamo del dinero en enajenación del dinero como capital, es decir, en enajenación del capital como mercancía.

Es exclusivamente a través del acto de esta enajenación como el capital del prestamista de dinero en cuanto a mercancía o como la

mercancía de que dispone se cede a un tercero, en concepto de capital.

¿Qué se enajena en una venta corriente? No es el valor de la mercancía vendida, ya que ésta se limita a cambiar de forma. Existe idealmente como precio en la mercancía misma, antes de pasar realmente a manos del vendedor en forma de dinero. El mismo valor y la misma magnitud de valor se limitan a cambiar de forma aquí. Dejan de existir en forma de mercancías para pasar a existir en forma de dinero. Lo que el vendedor enajena realmente y lo que, por tanto, pasa al consumo individual o productivo del comprador es el valor de uso de la mercancía, la mercancía como valor de uso.

Ahora bien ¿cuál es el valor de uso que el capitalista dueño del dinero enajena durante el plazo del préstamo y cede al capitalista productivo, al prestatario? Es el valor de uso que el dinero adquiere al convertirse en capital, por el

hecho de poder funcionar como capital y engendrar, por tanto, en su movimiento, una determinada plusvalía, la ganancia media (pues lo que excede de ella o no la alcance debe ser considerado como algo puramente fortuito, para estos efectos), y además el hecho de conservar su magnitud primitiva de valor. En las demás mercancías se consume en último resultado el valor de uso, con lo cual desaparece la sustancia misma de la mercancía y, con ella, su valor. En cambio, la mercancía–capital se caracteriza por la circunstancia de que al consumirse su valor de uso, no sólo se conservan su valor y su valor de uso, sino que además se incrementan.

Es este valor de uso del dinero como capital –la cualidad de engendrar la ganancia media– lo que el capitalista dueño del dinero enajena al capitalista industrial por el tiempo durante el cual cede a éste el derecho a disponer del capital prestado.

En este sentido, el dinero concedido en préstamo presenta cierta analogía con la fuerza de trabajo en sus relaciones con el capitalista industrial. Sin embargo, éste paga el valor de la fuerza de trabajo, mientras que se limita a devolver el valor del capital prestado. El valor de uso de la fuerza de trabajo para el capitalista industrial consiste en producir, al consumirse, más valor (la ganancia) que el valor que ella misma posee y cuesta. Este remanente de valor es precisamente lo que constituye su valor de uso para el capitalista industrial. También el valor de uso del capital–dinero concedido en préstamo se revela como su capacidad para crear e incrementar valor.

El capitalista dueño del dinero enajena en realidad un valor de uso, por lo cual lo que cede lo hace en concepto de mercancía. Hasta aquí, la analogía con la mercancía como tal es completa. En primer lugar, se trata de un valor que se transfiere de manos de uno a manos de

otro. En la mercancía pura y simple, en la mercancía como tal, permanece en manos del comprador y del vendedor el mismo valor, aunque bajo una forma distinta, ambos siguen disponiendo del mismo valor que han enajenado, uno en forma de mercancía, otro en forma de dinero. La diferencia está en que, en el préstamo, el capitalista dueño del dinero es el único que enajena un valor por medio de esta transacción, pero el valor enajenado refluye a él por medio de la devolución futura. En el préstamo únicamente recibe valor una de las partes, puesto que sólo una de las partes enajena valor. En segundo lugar, una de las partes enajena un valor de uso real, que la otra recibe y consume. Empero, a diferencia de lo que ocurre con la mercancía corriente, en este caso el valor de uso es al mismo tiempo valor, a saber: el remanente de la magnitud de valor que se obtiene mediante el uso del dinero como capital, después de cubrir su magnitud de valor primitiva. La ganancia constituye este valor de uso.

El valor de uso del dinero prestado consiste en poder funcionar como capital y en producir, como tal, en circunstancias usuales, la ganancia media .[4]

Ahora bien, ¿que paga por ello el capitalista industrial y cuál es, por tanto, el precio del capital prestado? *That which men pay as interest* for *the use of* what *they borrow* constituye, según Massie, *a part of the profit it i's capable of producing*. (24) *[An Essay,* etc., p. 49.][5]

Lo que el comprador de una mercancía corriente compra es su valor de uso; lo que paga por ella, su valor. El que recibe dinero a préstamo compra también su valor de uso como capital; pero ¿qué paga por ello? No es, evidentemente, como tratándose de otras mercancías, su precio o su valor. Entre el prestamista y el prestatario no se opera, como entre comprador y vendedor, un simple cambio en forma

de dinero y luego en forma de mercancía. La identidad entre el valor enajenado y el valor que se devuelve se muestra aquí de un modo muy distinto. La suma de valor, el dinero, se entrega sin equivalente alguno, para ser devuelta al cabo de cierto tiempo. El prestamista sigue siendo propietario del mismo valor, aun cuando éste salga de sus manos para entrar en manos del prestatario. En el cambio simple de mercancías, el dinero aparece siempre de parte del comprador; en el préstamo el dinero aparece, por el contrario de parte del vendedor. Es él quien traspasa el dinero por un determinado tiempo y el comprador del capital quien lo recibe como una mercancía. Mas para ello es indispensable que el dinero funcione como capital y, por tanto, sea desembolsado. El prestatario recibe en préstamo el dinero como capital, como valor que se valoriza. Pero, al igual que todo capital en su punto de partida, sólo es dinero de por sí en el momento de desembolsarse. Sólo mediante su uso se valoriza, se realiza

como capital. Pero, al ser ya capital *realizado*, el prestatario se halla obligado a devolverlo, a restituirlo, por tanto, como valor incrementado por la plusvalía (interés); y los intereses no pueden ser sino una parte de la ganancia realizada por el capital. Solamente una parte, no la totalidad, pues el valor de uso del capital para su prestatario consiste precisamente en obtener de él una ganancia. De otro modo, no se realizaría ninguna enajenación del valor de uso por parte del prestamista. Por otra parte, no es posible que toda la ganancia sea apropiada por el prestatario, pues en este caso no pagaría nada por la enajenación del valor de uso y se limitaría a devolver al prestamista el dinero desembolsado como simple dinero, no como capital, como capital realizado, pues capital realizado lo es solamente, como $D + \Delta D$.

Ambos, el prestamista y el prestatario, desembolsan la misma suma de dinero como capital. Pero esta suma de dinero sólo fun-

ciona como capital para dos personas distintas. Sólo puede funcionar como capital en manos del segundo. La ganancia no se duplica por la doble existencia de la misma suma de dinero como capital para dos personas distintas. Sólo puede funcionar como capital para ambas mediante el reparto de la ganancia. La parte de la ganancia que corresponde al prestamista recibe el nombre de interés.

Toda esta transacción se realiza, según la premisa de que se parte, entre dos clases de capitalistas, el capitalista dueño del dinero y el capitalista industrial o mercantil.

No debe olvidarse que aquí el capital es, como tal capital, mercancía o que la mercancía de que se trata constituye un capital. Todas las relaciones que aquí se presentan serían, por tanto, irracionales desde el punto de vista de la simple mercancía y también desde el punto de vista del capital en la medida en que,

dentro del proceso de reproducción, funciona como capital–mercancías. El prestar y tomar a préstamo en vez de vender y comprar representa aquí una diferencia derivada de la naturaleza específica de la mercancía, o sea, del capital. Y también el hecho de que lo que aquí se paga sea el interés, en vez del precio de la mercancía. Si pretendiésemos llamar al interés el precio del capital–dinero, tendríamos una forma irracional del precio, absolutamente contradictoria con el concepto del precio de la mercancía.[6] El precio se reduce aquí a su forma puramente abstracta y carente de contenido, consistente en una determinada suma de dinero que se paga por algo que figura de una manera o de otra como un valor de uso; el verdadero concepto del precio consiste en ser equivalente al valor de este valor de uso expresado en dinero.

Considerar el interés como precio del capital constituye *a priori* una expresión absolu-

tamente irracional. Aquí, nos encontramos con una mercancía que tiene un doble valor: de una parte, un valor; de otra, un precio distinto de este valor, cuando en realidad el precio no es otra cosa que el valor expresado en dinero. El capital–dinero, no es, en primer término, sino una suma de dinero o el valor de una determinada masa de mercancías fijado en una suma de dinero. Cuando una mercancía se presta como capital, no es más que la forma disfrazada de una suma de dinero, pues lo que se presta como capital no son tantas o cuantas libras de algodón, sino tanto o cuanto dinero que existe como su valor bajo forma de algodón. El precio del capital se refiere, por tanto, a este valor como suma de dinero, aunque no como *currency,* como entiende el señor Torrens (véase al pie la nota 6). ¿Cómo, pues, ha de tener cualquiera suma de valor un precio fuera del suyo propio, además del precio expresado en su propia forma de dinero? El precio no es, en realidad, otra cosa que el valor de la mercancía

(y así ocurre también con el precio de mercado, cuya diferencia con respecto al valor no es una diferencia cualitativa, sino simplemente, cuantitativa, que versa solamente sobre la magnitud de valor) a diferencia de su valor de uso. Un precio cualitativamente distinto del valor constituye una contradicción absurda.[7]

El capital se manifiesta como capital mediante su valorización; el grado de su valorización expresa el grado cuantitativo en que se realiza como capital. La plusvalía o ganancia engendrada por él –su cuota o cuantía– sólo puede medirse comparándola con el valor del capital desembolsado. La mayor o menor valorización del capital a interés sólo podrá medirse también, por consiguiente,comparando la cuantía de los intereses, es decir, de la parte que le corresponde en la ganancia total, con el valor del capital desembolsado. Por tanto, si el precio expresa el valor de la mercancía, los intereses expresan la valorización del capital–dinero,

apareciendo por tanto como el precio que se paga por el capital–dinero a quien lo presta. De aquí se desprende cuán absurdo es ya de por sí el pretender aplicar directamente a estas transacciones, como hace Proudhon, las simples relaciones del cambio efectuado por medio del dinero, es decir, de las compras y las ventas. La premisa fundamental de que se parte es precisamente la de que el dinero funcione como capital, pudiendo cederse por consiguiente como capital de por sí, como capital potencial, a una tercera persona.

Pues bien, el capital mismo sólo aparece aquí como una mercancía cuando se ofrece en el mercado y cuando el valor de uso del dinero se enajena realmente como capital. Y su valor de uso consiste en engendrar una ganancia. El valor del dinero o de las mercancías consideradas como capital no se determina por su valor como dinero o mercancías, sino por la cantidad de plusvalía que producen a su poseedor. El

producto del capital es la ganancia. Dentro de la producción capitalista no constituye más que un empleo distinto del dinero el hecho de que se invierta como tal dinero o se desembolse como capital. El dinero o las mercancías son de por sí, potencialmente, capital, exactamente lo mismo que es potencialmente capital la fuerza de trabajo: *1°* porque el dinero puede convertirse en elementos de producción y sólo es, como tal, una expresión abstracta de los mismos, su existencia como valor, *2°* porque los elementos materiales de la riqueza poseen la cualidad de ser ya potencialmente capital, puesto que el término antagónico que los complementa y los convierte en capital –el trabajo asalariado– existe ya de suyo dentro de la producción capitalista.

La realidad social contradictoria de la riqueza material –su antagonismo con el trabajo como trabajo asalariado– se halla ya, separada del proceso de producción, expresado en la

propiedad del capital de por si. Pues bien, este aspecto determinado que se destaca del mismo proceso capitalista del cual es constante resultado y, como tal su eterna condición, se expresa en el hecho de que el dinero, y con el dinero la mercancía, son de por si, latentemente, potencialmente, capital, en el hecho de que pueden venderse como capital y de que en esta forma representan un poder sobre el trabajo de otros, dan derecho a apropiarse del trabajo ajeno, son, por tanto, un valor que fructifica. Aquí se destaca también claramente que es esta relación lo que constituye el título y el medio para la apropiación del trabajo ajeno, y no un trabajo cualquiera como contrapartida por parte del capitalista.

Como mercancía, el capital aparece además, en cuanto la división de la ganancia en interés y ganancia en sentido estricto se halla regulada por la oferta y la demanda, es decir, por la competencia, exactamente lo mismo que

los precios comerciales de las mercancías. Sin embargo, en este punto la diferencia salta a la vista con tanta fuerza como la analogía. Si la demanda coincide con la oferta, el precio comercial de la mercancía corresponde a su precio de producción o, lo que es lo mismo, en este caso su precio aparece regulado por las leyes internas de la producción capitalista, independientemente de la competencia, puesto que las fluctuaciones de la oferta y la demanda sólo explican las divergencias de los precios vigentes en el mercado con respecto a los precios de producción, divergencias que se compensan mutuamente, de tal modo que en ciertos períodos largos los precios medios del mercado equivalen a los precios de producción. Al nivelarse, estas fuerzas dejan de actuar, se anulan recíprocamente, y la ley general de la determinación de los precios se impone también como ley en cada caso concreto; el precio comercial corresponde entonces en su existencia directa, y no ya simplemente como promedio del movi-

miento de los precios del mercado, al precio de producción, regulado directamente por las leyes inmanentes del régimen de producción imperante. Y otro tanto acontece con el salario. Cuando coinciden la oferta y la demanda cesa su acción y el salario equivale entonces al valor de la fuerza de trabajo. Pero con los intereses del capital–dinero no ocurre así. Aquí la competencia no determina las desviaciones de la ley, pues no existe ley alguna que regule la división fuera de la impuesta por la competencia, ya que, como veremos mas adelante, no rige ninguna cuota "natural" para el tipo de interés. Cuando se habla de una cuota natural del tipo de interés, se alude más bien a la cuota establecida por la libre competencia. No existen límites "naturales" para la cuota del tipo de interés. Allí donde la competencia no determina solamente las desviaciones y fluctuaciones, donde por tanto cesa toda determinación en cuanto al equilibrio de las fuerzas que se contrarrestan mutuamente, lo que se trata de determinar es

de por sí algo arbitrario y que escapa a toda ley. De esto trataremos más de cerca en el capítulo siguiente.

En el capital a interés todo parece desarrollarse exteriormente: el desembolso del capital como simple transferencia de éste del prestamista al prestatario; el reflujo del capital realizado como simple devolución, como pago del capital con sus intereses del prestatario al prestamista. E igualmente, la determinación inmanente al modo de producción capitalista según la cuota de ganancia no depende solamente de la relación de la ganancia obtenida en una rotación concreta con el valor–capital desembolsado, sino también de la duración de este período mismo de rotación, debiendo considerarse, por tanto, como la ganancia que el capital industrial arroja en determinados períodos. En el capital a interés esto se revela también de un modo completamente externo por el hecho de que el prestatario abona al prestamista un in-

terés determinado por un determinado plazo de tiempo.

Con su manera usual de penetrar en la concatenación interior de las cosas, dice el romántico Adam Müller *(Die Elemente der Staatskunst,* Berlín, 1809 [t. IIII, p.138): "Cuando se determina el precio de las cosas, no interesa para nada el tiempo; cuando se trata de determinar los intereses, el tiempo constituye un factor fundamental." No ve cómo el tiempo de producción y el tiempo de circulación contribuyen a la determinación del precio de las mercancías y cómo, precisamente por ello, la cuota de ganancia se determina para un cierto periodo de rotación del capital, lo mismo que el interés se halla condicionado a la determinación de la ganancia para un cierto tiempo. Su agudeza consiste, aquí, como siempre, en ver solamente las nubes de polvo de la superficie, proclamando esta superficie polvorienta, de un

modo pretencioso, como algo misterioso y significativo.

Notas al pie capítulo XXI

1 Podríamos citar aquí algunos lugares en que los economistas enfocan así el problema. "You [es decir, cl *Bank of England]* are very large dealers in the *commodity of capital*? [¿Ustedes – es decir, el Banco de Inglaterra– realizan grandes negocios con la *mercancía capital*?], se pregunta a un director de este Banco en el interrogatorio de testigos que acompaña al *Report on Bank Acts* (House of Commons, 1857 [p. 104, núm. 1,194]).

2 "Constituye un principio evidente de la justicia natural el que aquel que toma dinero prestado con el propósito de obtener una ganancia de él entregue al prestamista una parte de la ganancia." (Gilbart, *The History and Principles of Banking*, Londres, 1834, página 163).

* De la primera carta a Bastiat, escrita por F. C. Cheve, partidario de Proudhon y redactor de la *Voix du Peuple,* con que se abrió la discusión (22 Oct., 1849). *(Nota de la Ed. alemana.).*

3 Por tanto, según Proudhon, "una casa", "dinero", etc., no deben prestarse como "capital", sino enajenarse "como mercancía..., al precio de costo" (p. [43] 44). Lutero estaba un poco por encima de Proudhon. Sabía ya que la obtención de ganancia es independiente de la forma del préstamo o de la compra: "Hacen también de la compra una usura. Pero esto es ya demasiado bocado para una sola vez. Y si ahora nos decidimos a meter en cintura a quienes se dedican a la usura en los préstamos, si les decimos lo que les aguarda (después del Juicio final), debemos leer también la cartilla a la usura en las compras" (M. Lutero. *A los párrocos, para que prediquen contra la usura*, Wittenberg, 1540 [Lutero, *Obras* Wittenberg, 1589. 6° parte, p. 307]).

4 “La licitud del cobro de intereses no depende de que alguien obtenga o no una ganancia, sino de su (la del prestatario) capacidad para obtenerla, siempre y cuando que lo sepa emplear” *(An Essay on* the *Governing Causes of the Natural Rate of Interest, wherein the sentiments of Sir W. Petty and Mr. Locke, on that head, are considered.* Londres, 1750, p. 49. Autor de esta obra anónima: J. Massie).

5 "Los ricos de un país, en vez de invertir personalmente su dinero, lo prestan a otros, para que estos obtengan una ganancia, reservando una parte de ella a los propietarios.” (*Ob. cit., p,* 23 [24].)

6 El término valor *(value)* aplicado a la *currency* (medios de circulación) tiene tres acepciones... En segundo lugar, *currency actually in hand* (25) comparado, con la misma cantidad de *currency* que ingresará en fecha posterior. En este caso, su valor se mide por el tipo de interés y éste se determina *by the ratio between the amount of loanable capital the demand for it.* and

(26) (Coronel R. Torrens *On the Operation of the Bank Charter Act of 1844,* etc., 2° ed., 1847 [pp. 5 s.]).

7 “La doble acepción del término valor del dinero o del medio de circulación cuando, como suele ocurrir, se emplea para designar indistintamente tanto el valor de cambio de las mercancías como el valor de uso del capital, constituye una fuente constante de confusión.” (Tooke, *Inquiry into the Currency Principle,* p. 77). Lo que Tooke no ve es la confusión fundamental (que reside en la cosa misma), a saber, la que consiste en que el valor como tal (el interés) se convierta en valor de uso del capital.

CAPITULO XXII

DIVISION DE LA GANANCIA. TIPO DE INTERES.
CUOTA "NATURAL" DEL INTERES

No podemos investigar aquí en detalle lo que constituye el tema de este capítulo ni todos los fenómenos del crédito, que habrán de ser estudiados más adelante. La competencia entre prestamistas y prestatarios y las oscilaciones del mercado de dinero que de ella se derivan caen fuera del campo de nuestra investigación. La órbita recorrida por el tipo de interés durante el ciclo industrial presupone, para su estudio, la exposición de este ciclo mismo, en que tampoco podemos entrar aquí. Y lo mismo decimos en lo que se refiere a la mayor o menor compensación, a la compensación aproximativa del tipo de interés en el mercado mundial. Aquí nos concretamos a desarrollar la forma inde-

pendiente del capital a interés y la autonomía del interés frente a la ganancia.

Como el interés no es más que una parte de la ganancia, la parte que, según el supuesto de que venimos partiendo, tiene que pagar el capitalista industrial al capitalista dueño del dinero, nos encontramos con que el límite máximo del interés es la ganancia misma, como ocurrirá cuando la parte correspondiente al capitalista productivo sea = 0. Prescindiendo de casos aislados, en que el interés puede ser de hecho mayor que la ganancia, pero en los que no puede abonarse de la ganancia misma, podríamos tal vez considerar como límite máximo del interés la ganancia íntegra menos la parte de ella a que más adelante nos referiremos, consistente en el salario de administración (*wages of superintendence).* El límite mínimo del interés escapa en absoluto a toda posibilidad de determinación. Puede descender a cualquier grado. Sin embargo, se presentan siempre cir-

cunstancias que contrarrestan la baja y que lo elevan por encima de este mínimo relativo.

"La proporción entre la suma que se paga por el uso de un capital y este capital mismo expresa la cuota del tipo de interés, medida en dinero". "La cuota de interés depende: *1°* de la cuota de ganancia; *2°* de la relación con arreglo a la cual se distribuye la, ganancia total entre prestamistas y prestatarios" *(Economist,* 22 enero 1853 [p. 89]). "Como lo que se paga en concepto de interés por el uso de lo que se recibe en préstamo constituye una parte de la ganancia que lo prestado es capaz de producir, este interés deberá regularse siempre por aquella ganancia" (Massie, *An Essay on the Governing Causes of the Natural Rate of Interest,* etcétera, Londres, 1750, p. 49).

Supongamos primeramente que exista una proporción fija entre la ganancia total y la parte de ella que ha de abonarse al capitalista dueño del dinero en concepto de interés. En este caso, es evidente que el interés aumentará

o disminuirá a la par con la ganancia total, la cual se determina por la cuota general de ganancia y sus oscilaciones. Sí la cuota de ganancia media fuese, por ejemplo = 20% y el interés = ¼ de la ganancia, el tipo de interés sería = 5%; sí aquélla = 16% el interés = 4%. Con una cuota de ganancia del 20% el interés podría aumentar al 8% y el capitalista industrial seguiría obteniendo la misma ganancia que con una cuota de ganancia = 16% y un tipo de interés = 4%, o sea, el 12%. Sí el interés aumentase solamente al 6 o al 7% , seguiría reteniendo una parte considerable de la ganancia. Sí el interés fuese igual a una parte alícuota constante de la ganancia media, llegaríamos a la consecuencia de que cuanto mayor fuese la cuota general de ganancia mayor sería la diferencia absoluta entre la ganancia total y el interés, mayor, por tanto, la parte de la ganancia total correspondiente al capitalista productivo, y viceversa. Supongamos que el interés sea = 1/5 de la ganancia media. 1/5 de 10 son, 2; diferencia entre la ganan-

cia total y el interés = 8. 1/5 de 20 son 4; diferencia = 20 – 4 = 16; 1/5 de 25 = 5; diferencia = 25 – 5 – 20; 1/5 de 30 = 6; diferencia = 30 – 6 = 24; 1/5 de 35 = 7; diferencia = 35 – 7 = 28. Las diversas cuotas de interés del 4, el 5, el 6, el 7% expresarían siempre, en este caso, 1/5, o sea, el 20% de la ganancia total. Por consiguiente, sí las cuotas de ganancia son distintas, distintas cuotas de interés pueden expresar las mismas partes alícuotas de la ganancia total o el mismo porcentaje de participación en ella. Partiendo de esta proporción constante del interés, la ganancia industrial, (es decir, la diferencia entre la ganancia total y el interés) sería tanto mayor cuanto mayor fuese la cuota general de ganancia, y viceversa.

En igualdad de circunstancias, es decir, considerando más o menos constante la proporción entre el interés y la ganancia total, el capitalista productivo se hallará en condiciones, y lo hará con gusto, de pagar intereses más altos o más bajos en proporción directa a la

cuantía de la cuota de ganancia.[1] Y como hemos visto que la cuantía de la cuota de ganancia se halla en razón inversa al desarrollo de la producción capitalista, se sigue de aquí que el tipo más alto o más bajo de interés en un país se halla también en razón inversa al nivel del desarrollo industrial, siempre y cuando que la diferencia del tipo de interés exprese realmente la diferencia de las cuotas de ganancia. Más adelante veremos que no es necesario, ni mucho menos, que ocurra siempre así. En este sentido, puede afirmarse que el interés se halla regulado por la ganancia y, mas concretamente, por la cuota general de ganancia. Y este tipo de regulación rige incluso para su promedio.

En todo caso, la cuota media de ganancia debe ser considerada como el límite máximo definitivamente determinable del interés.

Enseguida examinaremos más en detalle la circunstancia de que el interés debe referirse a la ganancia media. Allí donde se trata de

repartir entre dos personas un todo dado, como es la ganancia, lo primero que importa conocer es, naturalmente, la magnitud del todo que se trata de dividir y ésta, la magnitud de la ganancia, se halla determinada por su cuota media. Suponiendo como un factor dado la cuota general de ganancia y, por tanto, la magnitud de la ganancia para un capital de magnitud dada, por ejemplo = 100, tenemos que las variaciones del interés se hallarán, indudablemente, en razón inversa a las de la parte de la ganancia que retiene el capitalista productivo pero que trabaja con capital prestado. Y las circunstancias que determinan la magnitud de la ganancia que ha de repartirse, del producto de valor del trabajo no retribuido, difieren mucho de las que determinan su reparto entre estas dos clases de capitalistas y actúan no pocas veces en direcciones contrarias.[2]

Sí observamos los ciclos de rotación en que se mueve la industria moderna –estado de quietud, creciente animación, prosperidad, su-

perproducción, *crack*, estancamiento, estabilización, etc.; ciclos cuyo análisis concreto cae aquí fuera de nuestro campo de estudio, veremos que en la mayor parte de los casos el bajo nivel del interés corresponde a los períodos de prosperidad o de ganancia extraordinarias y que el tipo máximo de interés, hasta

llegar a un nivel usurario, se da en los períodos de crísis.[3] A partir del verano de 1843 se observa un estado manifiesto de prosperidad; el tipo de interés, que en la primavera de 1842

era todavía del 41/2% descendió en la primavera y el verano de 1843 al 2%,[4] llegando en septiembre hasta el 11/2% (Gilbart, *A Practical Treatise on Banking,* 5° ed., Londres, 1849,

t. I, p. 166); más tarde, durante la crisis de 1847, subió hasta el 8% y aún más.

Es cierto que, por otra parte el bajo interés puede también coincidir con la paralización de los negocios Y un interés modera-

damente alto con un estado de creciente animación.

El tipo de interés alcanza su nivel más alto durante las crisis cuando es necesario tomar dinero a préstamo, cueste lo que cueste, para poder pagar. Y como el alza del interés va acompañada por un descenso en el precio de los títulos y valores, estas situaciones brindan a las gentes que disponen de capital–dinero una ocasión magnífica para apropiarse a precio irrisorio aquellos títulos rentables que al recobrar las cosas su curso normal volverán a alcanzar su precio medio tan pronto como baje de nuevo el tipo de interés.[5]

Pero existe también una tendencia a la baja del tipo de interés completamente al margen de las oscilaciones de la cuota de ganancia. Tendencia que obedece a dos causas fundamentales:

1. "Aunque nosotros partimos del supuesto de que el capital no se toma nunca en préstamo más que para inversiones produc-

tivas, cabe sin embargo la posibilidad de que el tipo de interés cambie sin que se produzca cambio alguno en la cuota de la ganancia bruta. Pues a medida que un pueblo progresa en el desarrollo de la riqueza, surge y va creciendo cada vez más una clase de gentes a quienes el trabajo de sus antepasados pone en posesión de fondos de cuyos simples intereses pueden vivir. Muchos, aún aquellos que en su juventud y su edad madura han participado activamente en la vida de los negocios, se retiran para vivir tranquilamente en su vejez a costa de los intereses de las sumas acumuladas. Estas dos clases tienden a aumentar a medida que crece la riqueza del país, pues quienes comienzan a trabajar ya con un capital regular consiguen una fortuna independiente más fácilmente que los que comienzan con poco. Por eso en los países viejos y ricos la parte del capital nacional cuyos propietarios no quieren emplearlo por sí mismos representa una proporción mayor respecto al capital productivo de la sociedad en su con-

junto que en los países nuevamente organizados y pobres. No hay más que fijarse en lo numerosa que la clase de los rentistas es en Inglaterra. En la misma proporción en que aumenta la clase de los rentistas crece también la de los prestamistas de capital, pues son unos y los mismos" (Ramsay, *Essay on the Distribution of Wealth* [Edimburgo, 1836], página 201 [202]).

II. El desarrollo del sistema de crédito, que hace que, por mediación de los banqueros, los industriales y comerciantes puedan disponer en proporción creciente sin cesar de los ahorros en dinero de todas las clases de la sociedad, y la concentración progresiva de estos ahorros para formar masas en que pueden actuar como capital–dinero, tienen que pesar también necesariamente sobre el tipo de interés. Sobre este punto volveremos más adelante.

Refiriéndose a la determinación de la cuota de interés, dice Ramsay que "depende en parte de la cuota de la ganancia bruta y en par-

te de la proporción en que ésta se divide en interés y ganancia de empresario *(profits enterprise). Esta* proporción depende de la competencia entre los prestamistas y prestatarios de capital, la cual es influida, aunque no exclusivamente determinada, por la cuota previsible de la ganancia bruta.[6] La competencia no se regula exclusivamente por esto, porque, de una parte, hay muchos que toman dinero a préstamo sin la menor intención de invertirlo productivamente y porque, de otra parte, la magnitud de todo el capital susceptible de ser prestado cambia al cambiar la riqueza del país, independientemente de cualesquiera cambios en cuanto a la ganancia bruta (Ramsay, *ob. cit.,* pp. 206 y 207).

Para encontrar la cuota media del interés hay que calcular: *1°* la media del tiempo de interés a través de sus fluctuaciones en los grandes ciclos industriales: *2°* el tipo de interés en aquellas inversiones en que se presta capital a largo plazo.

La cuota media de interés vigente en un país –a diferencia de las cuotas del mercado, que oscilan continuamente– no pueden determinarse en modo alguno por ninguna ley. No existe en este sentido una cuota natural de interés, al modo de la cuota natural de ganancia o de la cuota natural de salario de que hablan los economistas. Ya Massie dice a este propósito con toda razón *([An Essay on the Governing Causes of the Natural Rate of Interest,* etc., Londres 1750], p. 49): "Lo único que puede ofrecer dudas a alguien en relación con esto es el problema de la participación que jurídicamente corresponda en estas ganancias al prestatario y al prestamista; y para determinar esto no existe otro método que el escuchar las opiniones de los prestamistas y los prestatarios en general, pues en estas cuestiones sólo puede considerarse como justo o injusto lo que el consenso general de las gentes reputa tal." La coincidencia de la oferta y la demanda –dando como supuesta la cuota media de ganancia– no indica aquí

absolutamente nada. Allí donde se recurre a esta fórmula (recurso que prácticamente es oportuno), sirve simplemente como una fórmula para encontrar la regla fundamental independiente de la concurrencia y que es más bien la que la determina (los límites reguladores o las magnitudes delimitadoras); a saber, como una fórmula útil para quienes se hallan apresados en la práctica de la concurrencia, en sus fenómenos y en las concepciones que de ellos se derivan, como medio para llegar a una idea, aunque sea a su vez superficial de una concatenación interior de las relaciones económicas, tal como se presenta dentro de la competencia misma. Es un método para encontrar, partiendo de las variaciones inherentes a la competencia, los límites de estas variaciones. No ocurre así con el tipo medio de interés. No existe absolutamente ninguna razón por virtud de la cual las relaciones medias de la competencia, el equilibrio entre prestamista y prestatario, hayan de dar al prestamista un tipo de interés del 3, del

4, del 5%, etc., sobre su capital, o bien un determinado porcentaje, el 20 o el 50% supongamos, de la ganancia bruta. En los casos en que es la concurrencia como tal la que aquí decide, la determinación es de por sí fortuita, puramente empírica, y sólo la pedantería o la fantasía pueden pretender erigir algo necesario sobre estos datos puramente fortuítos.[7] No hay en los informes parlamentarios de 1857 y 1858 sobre la legislación bancaria y la crisis comercial nada más divertido que oír a los directores del Banco de Inglaterra, a los banqueros de Londres y a los banqueros provinciales y teóricos profesionales charlar al buen tuntún acerca de la *real rate produced,* (27) sin conseguir llegar a otro resultado que unos cuantos lugares comunes, como, por ejemplo, el de que "el precio que se abona por el capital prestado podría cambiar con la oferta de este capital" o de que "una cuota alta de interés y una cuota baja de ganancia no pueden, a la larga, coexistir", y otras vulgaridades por el estilo.[8] La costumbre, la tradición

legal, etc., contribuyen tanto como la competencia misma a la determinación del tipo medio de interés, en la medida en que éste no existe solamente como cifra media, sino también como magnitud efectiva. Un tipo medio de interés debe admitirse ya como norma legal en muchos litigios jurídicos en que se plantea la necesidad de calcular los intereses que han de ser pagados. Y si se nos pregunta por qué los límites del tipo medio de interés no pueden derivarse de leyes generales, la respuesta a esto reside sencillamente en la naturaleza misma del interés, que es simplemente una parte de la ganancia media. El mismo capital aparece con una doble función, como capital prestable en manos del prestamista y como capital industrial o comercial en manos del capitalista en activo. Pero sólo funciona una vez y sólo una vez produce ganancia. Dentro del mismo proceso de producción no desempeña papel alguno el carácter del capital como capital prestable. El reparto que se establezca entre las dos per-

sonas con títulos para compartir esta ganancia es de por sí una cuestión tan puramente empírica, perteneciente al reino de lo fortuito, como el reparto de los porcentajes de las ganancias comunes de una compañía entre los distintos copartícipes. En la división entre la plusvalía y el salario, en que se basa esencialmente la determinación de la cuota de ganancia, actúan de un modo determinante dos elementos completamente distintos: la fuerza de trabajo y el capital, son funciones de dos variables independientes, que recíprocamente se delimitan, y de su *diferencia cualitativa* surge la *división cuantitativa* del valor producido. Más adelante veremos que lo mismo ocurre con la división de la plusvalía entre la renta del suelo y la ganancia. Pues bien, no acontece nada de esto con el interés. Aquí, la *diferenciación cualitativa* surge, por el contrarío, como enseguida veremos, de la *división puramente cuantitativa* del mismo fragmento de plusvalía.

De lo expuesto hasta aquí se desprende que no existe una cuota "natural" de interés. Pero sí, por una parte, en oposición a lo que ocurre con la cuota general de ganancia, el tipo medio

de interés o la cuota media de interés, a diferencia de las cuotas de interés vigentes en el mercado y que fluctúan constantemente, no puede fijarse mediante ninguna ley general, puesto que sólo se trata de la división de la ganancia bruta entre dos poseedores del capital, entre distintos títulos, por otra parte tenemos que el tipo de interés, ya sea el tipo medio o la cuota vigente en cada caso en el mercado, aparece de un modo completamente distinto que una magnitud uniforme, determinada y tangible, como ocurre con la cuota general de ganancia.[9]

El tipo de interés guarda con la cuota de ganancia una relación semejante a la del precio comercial de la mercancía con su valor. En cuanto que el tipo de interés se determina por

la cuota de ganancia, se hace siempre por la cuota general de ganancia y no por las cuotas de ganancia específicas que pueden regir en determinadas ramas industriales, y menos aún por la ganancia extraordinaria que un determinado capitalista pueda obtener en una rama especial de negocíos.[10] Por consiguiente, la cuota general de ganancia reaparece en la práctica como un hecho empírico dado en la cuota media de interés, aunque ésta no sea una expresión más pura ni más segura de la primera.

Es cierto, indudablemente, que la cuota misma de interés varia constantemente según las clases de las garantías dadas por los prestatarios y a tenor con la duración del préstamo, pero es uniforme en un momento dado para cada una de estas clases. Esta diferencia no afecta, por tanto, a la forma fija y uniforme del tipo de interés.[11]

El tipo medio de interés aparece como una magnitud constante en cada país para épocas un poco largas, porque la cuota general de ga-

nancia –a pesar del cambio constante de las cuotas de ganancia especiales, si bien los cambios operados en una rama se compensan

mediante los cambios contrarios que se operan en otra– sólo cambian en períodos largos. Y su constancia relativa se manifiesta precisamente a través de este carácter más o menos constante del tipo medio de interés *(average rate or common rate of interest).*

Por lo que se refiere a la cuota de interés vigente en el mercado y que fluctúa constantemente, es en cada momento una magnitud dada, al igual que el precio comercial de las mercancías, ya que todo el capital susceptible de ser prestado se enfrenta constantemente en el mercado de dinero, como una masa global, al capital en funciones, siendo por tanto la relación entre la oferta de capital prestable, de una parte, y la demanda de esta clase de capital, de la otra, lo que decide en cada caso el nivel del interés en el mercado. Y esto ocurre tanto más cuanto más el desarrollo y la correspondiente

concentración del crédito da al capital prestable un carácter social general, lanzándolo al mercado financiero en bloque, simultáneamente. En cambio, la cuota general de ganancia sólo existe solamente como tendencia, como movimiento de compensación entre las cuotas de ganancia particulares. La competencia entre los capitalistas –que es de por si este movimiento de compensación– consiste aquí en sustraer gradualmente capital de las ramas en que la ganancia se mantiene durante largo tiempo por debajo del nivel medio, para desplazarlo, gradualmente también, a las ramas en que ocurre lo contrarío, o bien en distribuir poco a poco en diversas proporciones entre estas ramas el capital adicional. Es una variación constante de la oferta y la retirada del capital frente a estas diversas ramas y nunca una acción simultánea de masas, como ocurre con la determinación del tipo de interés.

Hemos visto que, aun siendo una categoría absolutamente distinta de la mercancía, el

capital a interés se convierte en una mercancía *sui generis;* por consecuencia, el interés en su propio precio, el cual se fija en cada caso, al igual que el precio de mercado de las mercancías corrientes, por la acción de la oferta y la demanda. La cuota del mercado de interés, aunque oscila siempre, aparece sin embargo, tan constantemente estable y uniforme en cada momento dado, como el precio comercial momentáneo de la mercancía. Los capitalistas de dinero ofrecen esta mercancía y los capitalistas productivos la compran, son los que constituyen su demanda. Esto no ocurre en el movimiento de compensación para formar la cuota general de ganancia. Si los precios de las mercancías en una determinada rama son superiores o inferiores al precio de producción (para lo cual se prescinde de las oscilaciones inherentes a cada negocio y relacionadas con las diversas fases del ciclo industrial), se produce un movimiento de compensación mediante la ampliación o la restricción de la producción, es decir,

mediante la expansión o la reducción de las masas de mercancías lanzadas al mercado por los capitalistas indústriales, operadas mediante la inmigración o emigración de capital con respecto a las distintas ramas de producción. Esta compensación así operada entre los precios medios comerciales de las mercancías a base de los precios de producción es lo que corrige las desviaciones de las distintas cuotas de ganancia con respecto a la cuota de ganancia general o media. Este proceso no aparece nunca ni puede aparecer de tal modo que el capital industrial o mercantil *como tal* represente una mercancía frente a un comprador, como el capital a interés. Cuando este proceso se presenta, lo hace solamente en las fluctuaciones y compensaciones de los precios comerciales de las mercancías a base de los precios de producción, no como una fijación directa de la ganancia media. La cuota general de ganancia se halla, en realidad, determinada: *1°* por la plusvalía producida por el capital global, *2°* por la proporción entre esta

plusvalía y el valor del capital global, y *3°* por la competencia, pero sólo en tanto que ésta es el movimiento por medio del cual los capitales invertidos en ramas especiales de producción procuran sacar de esta plusvalía dividendos iguales, en proporción a sus magnitudes relativas. Por tanto, la cuota general de ganancia se determina basándose en fundamentos muy distintos y mucho más complicados que la cuota de interés vigente en el mercado, determinada directa e inmediatamente por la proporción entre la oferta y la demanda, y no constituye, por consiguiente, un hecho tangible y dado al modo como lo es el tipo de interés. Las distintas cuotas de ganancia vigentes en las diversas ramas de producción son de por si más o menos inseguras, pero allí donde se presentan lo que se revela no es su uniformidad, sino su diversidad. En cuanto a la cuota general de ganancia de por sí, sólo aparece como límite mínimo de la ganancia, no como forma empíri-

ca, directamente sensible de la cuota de ganancia real.

Al subrayar esta diferencia entre la cuota de interés y la cuota de ganancia, nosotros mismos prescindimos de las dos circunstancias siguientes, que favorecen la consolidación del tipo de interés: *1°* la preexistencia histórica del capital a interés y la existencia de un tipo general de interés tradicionalmente establecido; *2°* la influencia directa mucho mayor que el mercado mundial, independientemente de las condiciones de producción de un determinado país, ejerce sobre la determinación del tipo de interés, comparada con su influencia sobre la cuota de ganancia.

*

La ganancia media no aparece como un hecho directamente dado, sino como el resultado final de la compensación entre oscilaciones contrapuestas, resultado que sólo puede

hallarse por medio de la investigación. Otra cosa acontece con el tipo de interés. Este es, en su vigencia general, por lo menos local, un hecho diariamente fijado, hecho que el capital industrial y mercantil utiliza incluso como premisa y partida de cálculo en sus operaciones. Se parte del supuesto de que cada suma de dinero de 100 libras esterlinas arroja un interés del 2, el 3, el 4 o el 5%. Los boletines meteorológicos no indican el estado del barómetro y del termómetro con mayor precisión que los boletines de bolsa el estado del tipo de interés, no respecto a este o aquel capital, sino en relación con el volumen entero de capital prestable que se encuentra en el mercado de dinero.

En el mercado de dinero se enfrentan solamente prestamistas y prestatarios. La mercancía presenta aquí la misma forma, la forma de dinero. Todas las formas especiales del capital, según las distintas ramas de producción o circulación en que se inviertan, se esfuman aquí. El capital sólo existe en la forma homogé-

nea, igual a si misma, del valor independiente: el dinero. Cesa toda competencia entre las diversas ramas, puesto que aparecen confundidas como prestatarias de dinero y el capital se enfrenta también con todas ellas bajo una forma a la que le es indiferente la modalidad especial de su empleo. El capital aparece aquí realmente, con toda su fuerza, en la oferta y la demanda de capital, como lo que el capital industrial sólo es en el movimiento y la competencia entre las distintas ramas: como *capital común de una clase.* Por otra parte, el capital–dinero posee realmente en el mercado financiero la forma en que se distribuye como elemento común indiferente a su aplicación especial, entre las distintas ramas, entre la clase capitalista, con arreglo a las necesidades de producción de cada rama especial. A esto hay que añadir que, a medida que se desarrolla la gran industria, el capital–dinero, cuando aparece en el mercado, tiende cada vez más a no hallarse representado por un determinado capitalista, por el propietario de esta o

aquella fracción del capital existente en el mercado, sino que aparece como una masa concentrada, organizada, colocada de modo completamente distinto que la producción real bajo el control de los banqueros, representantes del capital social. Por donde, en lo que respecta a la forma de la demanda, se enfrenta también con el capital prestable el peso de toda una clase y, en lo que se refiere a la oferta, el capital prestable aparece en el mercado en masa.

He aquí algunas de las razones que explican por qué la cuota general de ganancia aparece como una forma nebulosa y confusa junto al tipo determinado de interés, el cual, aunque oscile en cuanto a su magnitud, como oscila por igual para todos los prestatarios, se enfrenta siempre a ellos como un factor fijo y dado. Ocurre exactamente lo mismo que con los cambios de valor de dinero, los cuales no impiden que el dinero tenga el mismo valor frente a todas las mercancías. Exactamente lo mismo que con los precios comerciales de las

mercancías que, aunque oscilen diariamente, no les impiden figurar todos los días en los boletines de cotización. Exactamente lo mismo acontece con el tipo de interés, que aparece registrado también regularmente como "precio del dinero". Esto ocurre porque el capital se ofrece aquí, en forma de dinero, como mercancía; la fijación de su precio es, por tanto, la fijación de su precio en el mercado, como en cualesquiera otras mercancías, por lo cual el tipo de interés se presenta siempre como un tipo de interés general: tanto por tanto de dinero, como una magnitud cuantitativamente determinada. En cambio, la cuota de ganancia puede variar incluso dentro de la misma rama, a base de los mismos precios comerciales de la mercancía, según las distintas condiciones en que los diversos capitales produzcan esta mercancía, pues la cuota de ganancia para cada capital no se determina por el precio comercial de la mercancía, sino por la diferencia entre el precio del mercado y el precio de costo. Y estas diferentes

cuotas de ganancia sólo pueden compensarse a través de fluctuaciones constantes, primero dentro de la misma rama y luego entre ramas distintas.

*

(Nota para desarrollarla posteriormente.) Una forma especial del crédito; Es sabido que cuando el dinero actúa como medio de pago y no como medio de compra, la mercancía se enajena, pero su valor no se realiza hasta más tarde. Sí el pago no se efectúa hasta que la mercancía vuelve a ser vendida, esta venta no aparece como consecuencia de la compra, sino que es por medio de la venta como la compra se efectúa. Es decir, que aquí la venta se convierte en medio de la compra. En segundo lugar: los títulos de crédito, las letras de cambio, etc., se convierten en medios de pago para el acreedor. En tercer lugar: la compensación de los títulos de crédito sustituye al dinero.

Notas al pie capítulo XXII

1 “El tipo natural de interés sí, halla presidido por las ganancias comerciales *(Profits of trade)* de los individuos.”(Massie, *ob. cit*., p. 51.)

2 Al llegar aquí nos encontramos en el manuscrito con la siguiente observación: “De la trayectoria de este capítulo se desprende que es mejor, antes de pasar a investigar las leyes de la distribución de la ganancia, empezar por exponer cómo la distribución cuantitativa se convierte en cualitativa. Para encontrar la transición del capitulo anterior a esto, basta con partir del interés como una parte cualquiera no precisada de la ganancia.” *[F. E.].*

3 "En el primer período que sigue inmediatamente a la época de depresión, el dinero abunda sin especulación; en el segundo período, abunda el dinero y la especulación florece;

en el tercer período, la especulación empieza a ceder y el dinero es solicitado; en el cuarto período, escasea el dinero y se inicia la depresión." (Gilbart, *A Practical Treatise on Banking,* 5° ed., Londres, 1849, tomo I, p. 149.)

4 Tooke explica esto "por la acumulación de capital excedente, fenómeno que acompaña necesariamente a la escasez de inversiones rentables en los años procedentes por la puesta en circulación de reservas y la reanimación de la confianza en el desarrollo de los negocios." (*History of Prices from 1839 to 1847*. Londres 1848. p. 54.)

5 "A un antiguo cliente de un banquero le rehusaron un préstamo a base de un título *(paper)* por valor de 200.000 libras esterlinas; cuando se disponía a retirarse para anunciar su suspensión de pago, le dijeron que no necesitaba dar este paso, pues teniendo en cuenta las circunstancias concurrentes, el banquero le compraría el título por 150,000 libras." (*The*

Theory of the Exchanges. The Bank Charter Act of.1844, etc. Londres, 1864. p. 80.)

6 Como el tipo de interés se determina en general por la cuota media de ganancia, puede ocurrir con mucha frecuencia que la especulación extraordinaria vaya aparejada a un bajo tipo de interés. Así ocurrió, por ejemplo, con la especulación ferroviaria en el verano de 1844. El tipo de interés del Banco de Inglaterra no se elevó al 3% hasta el 16 de octubre de 1844.

7 Así, por ejemplo, J. G. Opdyke, *A Treatise on Political Economy*, NuevaYork, 1851, hace un intento completamente fracasado para explicar a base de leyes eternas el carácter general del tipo de interés del 6%. Mucho más ingenuamente procede el señor Karl Arnd. en *Die naturgemässe Volkswirtschaft gegenüber dem Monopoliengeiste und dem Kommunismus,* etc., Hanau, 1845, dondo leemos: "la marcha natural de la producción de bienes, sólo hay un fenómeno que –en países cultivados en su totalidad– parece estar destinado a regular en cierto

modo el tipo de interés: nos referimos a la proporción en que aumentan, con su incremento anual, las masas de madera de los bosques europeos. Este incremento, completamente independiente de su valor de cambio. (¡Cuán cómico es esto de decir que el incremento de los árboles es independiente de su valor de cambio!), 'presenta la proporción del 3 al 4%. No es, pues de esperar' (puesto que el incremento del arbolado es completamente independiente, en efecto, de su valor de cambio, por mucho que su valor de cambio pueda depender de su incremento) 'que descienda por debajo del nivel que' (el tipo de interés) 'presenta actualmente en los países en que más abunda el dinero' (p. 124 [I25]). Podríamos llamar a esto el 'tipo forestal de interés'. Su descubridor se acredita más adelante, en la misma obra, nuevos méritos en relación con 'nuestra ciencia' como 'filósofo de los impuestos sobre perros' " [pp. 420 s].

8 El Banco de Inglaterra eleva y rebaja el tipo de su descuento, aunque siempre, natu-

ralmente, con vistas al tipo imperante en el mercado abierto, con arreglo a la afluencia y al reflujo del oro. “Esto hace que las especulaciones con el descuento de letras de cambio, adelantándose a las variaciones del tipo bancario, se haya convertido ya en la mitad del negocio de las grandes cabezas del centro del dinero", es decir, del mercado financiero de Londres *(The Theory of the Exchanges,* etc., p. 113).

9 “El precio de las mercancías fluctúa constantemente; todas ellas se destinan a distintas modalidades de uso; el dinero, en cambio, sirve para todos los usos. Las mercancías, incluso las de la misma clase, se distinguen por su calidad; el dinero contante tiene siempre, o debe tener, por lo menos, el mismo valor. Así se explica que el precio del dinero, que conocemos con el nombre de interés, posea mayor firmeza y uniformidad que cualquier otra cosa." (J. Steuart, *Princíples of Political Economy*, trad. franc. 1789. IV, p. 27.)

10 "Sin embargo, esta regla de la distribución de la ganancia no puede aplicarse a todo prestamista y prestatario en particular, sino a los prestamistas y prestatarios en general. Cuando se obtienen ganancias notablemente grandes o reducidas, éstas representan la remuneración de la habilidad o de la falta de experiencia en los negocios, no imputables en lo más mínimo al prestamista, pues no resultando perjudicados por la segunda, no tienen tampoco por qué beneficiarse con la primera. Y lo que decimos de los individuos que se dedican a los mismos negocios, es también aplicable a los tipos de negocios distintos; cuando los comerciantes e industriales que actúan en cualquier rama industrial o comercial obtienen con el dinero recibido en préstamo una ganancia superior a la normal percibida por los comerciantes o industriales del mismo país, la ganancia extraordinaria les pertenece a ellos, aunque para obtenerla bastase con poseer la habilidad corriente y la experiencia normal en los nego-

cios, y no al prestamista que les ha suministrado el dinero. . ., pues el prestamista no habría prestado su dinero para explotar un negocio en condiciones que no garantizasen el pago del tipo general de interés, razón por la cual no tienen por qué obtener más que éste, cualquiera que sea el provecho que se saque de su dinero." (Massie, *An Essay on the Governing Causes of the Natural Rate of Interest*, Londres, 1750, pp. 50 y 5l.)

11

Bank rate [tipo de descuento del Banco de I
Marquet rate of discount, 60 days' draft [des en letras a 60 días]
Ditto 3 months [ídem a 30 meses]
Ditto 6 months [ídem a 6 meses]
Loans to bill–brokers, day to day [prestamos a *Letras, exigibles al día*]
Ditto for one week [ídem por una semana]
Last rate for fortnight, loans, to stockbrokers [14 días, prestamos a corredores de efectos]
Deposit allowance (banks) [intereses por de

rios)]
Ditto (discount houses) [ídem (cámaras de d

Cuán grande puede ser esta diferencia en un mismo día lo revela la anterior enumeración de los tipos de ínteres del mercado de dinero de Londres el 9 de diciembre de 1889, tomada del artículo de la City del *Daily News* del 10 de diciembre. El mínimo es el 1%, el máximo el 5 %. *F. E*

CAPITULO XXIII

INTERES Y GANANCIA DEL EMPRESARIO

El interés, como hemos visto en los dos capítulos anteriores, aparece primitivamente, es primitivamente y sigue siendo en realidad, simplemente, una parte de la ganancia, es decir, de la plusvalía, que el capitalista en activo, industrial o comerciante que no invierte capital propio, sino capital prestado, tiene que abonar al propietario y prestamista de este capital. Si emplea capital propio, no se efectúa semejante reparto de la ganancia, pues ésta le pertenece íntegramente a él. En efecto, cuando los propietarios del capital lo emplean por si mismos en el proceso de reproducción, no concurren a la determinación de la cuota de ganancia, y ya en esto se revela cómo la categoría del interés – imposible sin la determinación de un tipo de

interés– es de por sí ajena al movimiento del capital industrial.

"La cuota de interés puede definirse como aquella suma relativa que el prestamista conviene en recibir y el prestatario en pagar por el uso de una determinada cantidad de capital–dinero durante un año o un período más largo o más corto... Cuando el propietario del capital lo emplea activamente en la reproducción, no se cuenta entre los capitalistas cuya producción con el número de prestatarios determina la cuota de interés" (Th. Tooke, *History of Prices*, etc., *from 1793 to 1837*, Londres, t. II, página 355 [356]). En efecto, es la separación de los capitalistas en capitalistas financieros y capitalistas industriales lo que convierte una parte de la ganancia en interés y crea en general la categoría del interés, y el tipo de interés nace, pura y exclusivamente, de la competencia entre estas dos clases de capitalistas.

Mientras el capital funciona dentro del proceso de reproducción –aun suponiendo que

pertenezca al mismo capitalista industrial, sin que éste tenga que devolverlo a ningún prestamista– el capitalista industrial no tiene a su disposición como particular el capital mismo, sino solamente la ganancia que puede invertir como renta. Mientras su capital funciona como capital, pertenece al proceso de reproducción, se halla inmovilizado en él. El capitalista es, indudablemente, su propietario, pero esta propiedad no le permite disponer de él de otro modo, mientras lo emplea como capital para la explotación de trabajo. Exactamente lo mismo acontece con el capitalista financiero. Mientras su capital se halla prestado y actúa, por tanto, como capital–dinero, le produce un interés, una parte de la ganancia, pero no puede disponer de él. Esto se ve perfectamente cuando, habiendo prestado el dinero, supongamos, por un año o por varios, percibe los intereses dentro de ciertos plazos, pero sin que le sea devuelto el capital. Sin embargo, tampoco el hecho de la devolución de éste representa aquí ninguna

diferencia. Tan pronto como el prestamista recobra a capital se ve obligado a prestarlo nuevamente, mientras sigue teniendo para él la función de capital y concretamente, en este caso, de capital–dinero. Mientras permanece en sus manos no rinde intereses ni funciona como capital; y mientras rinde intereses y funciona como capital, no se halla en sus manos. De aquí la posibilidad de prestar capital por tiempo indefinido. Por eso son completamente falsas las siguientes observaciones de Tooke contra Bosanquet. Cita las siguientes palabras de Bosanquet *(Metallic, Paper, and Credit Currency*, p. 73): “Si el tipo de interés se rebajase al 1 %, el capital prestado se hallaría casi en el mismo plano *(upon a par)* del capital propio." Tooke comenta esta afirmación con la siguiente glosa marginal: “Decir que un capital prestado a este tipo de interés o a un tipo de interés aún más bajo podría considerarse casi en el mismo plano que un capital propio, constituye una afirmación tan peregrina que apenas merecería ser

examinada seriamente si no procediese de un escritor tan inteligente y tan versado en algunos de los aspectos del tema. ¿Acaso ha perdido de vista o considera secundaria la circunstancia de que el supuesto de que parte implica la condición de restituir el capital?" (Th. Tooke, *An Inquiry into the Currency Principle,* 2° ed., Londres, 1844, página 80). Si el interés fuese = 0, el capitalista industrial que toma capital a préstamo no se diferenciaría en nada del que trabaja con capital propio. Ambos embolsarían la misma ganancia media, y el capital, sea prestado o propio, sólo funciona como tal capital cuando produce ganancia. La condición de la restitución del capital no alteraría en lo más mínimo los términos del problema. Cuanto más se acerca a 0 el tipo de interés, descendiendo por ejemplo hasta el 1%, más tiende el capital prestado a equipararse al capital propio. Mientras exista como capital–dinero éste tiene que prestarse constantemente al tipo de interés vigente en el mercado, al tipo del 1%, suponga-

mos, y siempre a la misma clase de los capitalistas industriales y mercantiles. Y mientras éstos funcionen como capitalistas, no habrá entre quienes trabajan con capital prestado y quienes lo hacen con capital propio más diferencia sino que los primeros pagan un interés y los segundos no, es decir, que los primeros se embolsan la ganancia íntegra g y los segundos solamente g – i, la ganancia menos el interés, por tanto, cuanto más se acerca I a 0, más tiende de *g – i a ser* = *g*, más tienden por tanto a equipararse los dos capitales. Es cierto que el primer capitalista tiene que devolver el capital y tomarlo de nuevo en préstamo, pero también el segundo, mientras su capital funcione, se halla obligado a invertirlo constantemente, una y otra vez, en el proceso de producción, sin que pueda disponer de él al margen de este proceso. La única diferencia que queda en pie es la diferencia evidente de que el primero es propietario de su capital y el segundo no.

El problema que ahora se plantea es el siguiente. ¿Cómo explicarse que esta división puramente cuantitativa de la ganancia en ganancia neta e interés se trueque en una división cualitativa? Dicho en otros términos: ¿Cómo explicarse que también el capitalista que emplea capital propio, no capital prestado, incluya una parte de su ganancia bruta en la categoría especial del interés y le abra una cuenta aparte, como tal? ¿Y que, por tanto, todo capital, prestado o no, se distinga según que rinda un interés o una ganancia neta?

Fácil es comprender que no toda división cuantitativa fortuita de la ganancia se trueca de este modo en una división cualitativa. Supongamos, por ejemplo, que algunos capitalistas industriales se asocien para explotar un negocio, distribuyéndose entre sí las ganancias con arreglo a normas jurídicamente establecidas y que otros exploten su negocio por separado, sin asociarse a nadie. Estos no calcularán sus ganancias separándolas en dos categorías,

una parte como ganancia individual y otra parte como ganancia para los socios inexistentes. En este caso, la división cuantitativa no se trueca en división cualitativa. Esto sólo ocurre allí donde el propietario se halla formado casualmente por varias personas jurídicas, pero no cuando no concurre esta circunstancia.

Para poder contestar a la pregunta formulada debemos detenernos algún tiempo más en el verdadero punto de partida de la formación del interés, es decir, partir de la premisa de que el capitalista dueño del dinero y el capitalista productivo se enfrentan realmente, no sólo como dos personas jurídicamente distintas, sino como dos personajes que representan papeles completamente diferentes en el proceso de reproducción o en manos de los cuales el mismo capital recorre realmente un movimiento doble y completamente distinto. Uno de ellos se limita a prestar el capital, mientras que el otro lo invierte productivamente.

Para el capitalista productivo que trabaja con capital prestado, la ganancia bruta se divide en dos partes: el interés que tiene que pagar al prestamista y el remanente sobre el interés, que constituye su propia participación en la ganancia. Partiendo de una cuota general de ganancia, esta participación se halla determinada por el tipo de interés; partiendo del tipo de interés, se halla determinada por la cuota general de ganancia. Además, por mucho que la ganancia bruta, la magnitud real de valor de la ganancia total, difiera en cada caso concreto de la ganancia media, la parte perteneciente al capitalista en activo se halla determinada por el interés, ya que éste depende del tipo de interés general (prescindiendo de las estipulaciones jurídicas especiales) y hay que suponerlo como percibido de antemano, antes de iniciarse el proceso de producción y, por tanto, antes de que se logre su resultado, o sea, la ganancia bruta. Hemos visto que el producto verdaderamente especifico del capital lo consti-

tuye la plusvalía, que más concretamente es la ganancia. Pero para el capitalista que trabaja con capital prestado, no es la ganancia, sino la ganancia menos el interés, le aparece como producto del capital mientras funciona como tal. Esta parte de la ganancia es, por tanto, necesariamente, la que se le aparece como producto del capital mientras funciona como tal, y lo es realmente para él, que sólo representa al capital en cuanto capital en funciones. Es la personificación del capital, mientras funciona. y sólo funciona mientras se invierte para obtener una ganancia en la industria o en el comercio, efectuándose con él y por medio de quien lo emplea, las operaciones necesarias según la rama de negocios de que se trate. A diferencia del interés, que el capitalista en activo tiene que pagar al prestamista a costa de la ganancia bruta, el resto de la ganancia que a él le corresponde reviste por tanto, necesariamente, la forma de la ganancia industrial o comercial, o, para designarla con una expresión que las engloba a

las dos, la forma de la ganancia del empresario. Si la ganancia bruta es igual a la ganancia media, la magnitud de esta ganancia del empresario se hallará determinada exclusivamente por el tipo de interés. Si la ganancia bruta difiere de la ganancia media, la diferencia con respecto a ésta (después de descontar en ambos casos el interés) se hallará determinada por todas las coyunturas que originan una desviación temporal, ya sea de la cuota de ganancia de una rama especial de producción con respecto a la cuota general de ganancia, ya sea de la ganancia obtenida por un capitalista aislado en una determinada rama con respecto a la ganancia media de esta rama especial. Ahora bien, hemos visto que la cuota de ganancia dentro del mismo proceso de producción, no depende solamente de la plusvalía, sino de muchos otros factores: de los precios de compra de los medios de producción, de métodos productivos superiores a los corrientes, de la economía del capital constante, etc. Prescindiendo del precio

de producción, dependerá de las coyunturas especiales y, en cada negocio concreto, de la astucia y el ingenio mayores o menores del capitalista, el que éste compre o venda por encima o por debajo del precio de producción y el margen con que lo haga; es decir, el que se apropie, dentro del proceso de circulación, una parte mayor o menor de la plusvalía total. Pero en todo caso, la división cuantitativa de la ganancia bruta se convierte aquí en una división cualitativa, tanto mas cuanto que la misma división cuantitativa de lo *que* hay que dividir, de la manera que el capitalista activo use el capital y de la ganancia bruta que le deje como capital en funciones, es decir, en virtud de sus funciones de capitalista activo. Aquí, partimos del supuesto de que el capitalista activo no es el propietario del capital. La propiedad sobre el capital se halla personificada frente a él por el prestamista, por el capitalista financiero. Por consiguiente, el interés que paga a éste representa la parte de la ganancia bruta que corres-

ponde al propietario del capital como tal. Y, por oposición a esto, la parte de la ganancia que corresponde al capitalista activo aparece ahora corno la ganancia del empresario, la cual surge exclusivamente de las operaciones o funciones que realiza en el proceso de reproducción con ese capital y específicamente, por tanto, de las funciones que efectúa como empresario en la industria o en el comercio. El interés representa, pues, para él, un simple fruto de la propiedad del capital, del capital de por sí, al margen del proceso de reproducción del capital, en cuanto no "trabaja", no funciona, mientras que la ganancia del empresario aparece, por el contrario, como fruto exclusivo de las funciones realizadas con el capital, como fruto del movimiento y de la acción del capital, una acción que al empresario se le representa ahora como su propia actividad, por oposición a la inactividad, a la no participación del capitalista dueño del dinero en el proceso de producción. Esta división cualitativa entre las dos partes de la

ganancia bruta, según la cual el interés es fruto del capital de por sí, de la propiedad del capital, al margen del proceso de producción, y la ganancia del empresario fruto del capital en acción, del capital actuando dentro del proceso de producción y, por tanto, del papel activo que el que emplea el capital desempeña dentro del proceso de reproducción; esta división cualitativa no responde, ni mucho menos, a la concepción puramente subjetiva del capitalista dueño del dinero, de una parte, y de otra del capitalista industrial. Descansa en un hecho objetivo, pues el interés va a parar a manos del capitalista dueño del dinero, del prestamista, simple propietario del capital y que por tanto representa, la propiedad del capital ante el proceso de producción y al margen de él, mientras que la ganancia del empresario pertenece al capitalista en activo, que no es propietario del capital.

Tanto para el capitalista industrial, en cuanto trabaja con capital prestado, como para

el capitalista dueño del dinero, en cuanto no invierte directamente su capital, la división puramente cuantitativa de la ganancia bruta entre dos personas distintas que poseen títulos distintos sobre el mismo capital y, por tanto, sobre la ganancia engendrada por él, se trueca así en una división cualitativa. Una parte de la ganancia aparece ahora como fruto que de por sí corresponde al capital en concepto de interés; otra parte, como fruto específico del capital en concepto opuesto, es decir, como ganancia del empresario; una, como simple fruto de la propiedad del capital; otra, como fruto de las funciones mismas del capital, como fruto del capital en acción o de las funciones que el capitalista activo desempeña. Esta plasmación y la independencia de las dos partes de la ganancia bruta entre si, como si emanasen de dos fuentes esencialmente distintas, tiene necesariamente que fijarse ahora con respecto a toda la clase capitalista y al capital en su conjunto. Y para estos efectos es indiferente que el capital inver-

tido por el capitalista activo sea o no prestado, que el capital perteneciente al capitalista de dinero sea empleado o no directamente por él. La ganancia de todo capital, incluso la ganancia media basada en la compensación de los capitales entre si, se divide, o mejor dicho es distribuida en dos partes cualitativamente diferentes, independientes: el interés y la ganancia del empresario, ambas determinadas por leyes especiales. Lo mismo el capitalista que trabaja con capital propio que el que, trabaja con capital prestado divide su ganancia bruta en el interés que le corresponde como propietario del capital, como su propio prestamista, y en la ganancia del empresario, a la que tiene derecho como capitalista activo, como capitalista en funciones. Para los efectos de esta división, como división cualitativa, es, pues, indiferente que el capitalista tenga, de hecho, que repartir con otro o no. El que emplea el capital, aunque trabaje con capital propio, se desdobla en dos personajes distintos: el simple propietario del

capital y el que lo emplea, y su capital mismo, con respecto a las categorías de ganancia que arroja, se desdobla en *propiedad* del capital, en capital al *margen* del proceso de producción, que rinde de por si un interés, y capital *dentro* del proceso de producción, que como capital en acción arroja la ganancia del empresario.

El interés se consolida, pues, de tal modo que ya no aparece como una categoría desglosada de la ganancia bruta e indiferente a la producción, que sólo se presenta incidentalmente, cuando el industrial trabaja con capital ajeno, pues aunque trabaje con capital propio su capital se desdobla en interés y ganancia del empresario. Con esto, la división puramente cuantitativa se convierte en división cualitativa: se produce independientemente de la circunstancia fortuita de que el industrial sea o no propietario de su capital. No se trata simplemente de partes alícuotas de la ganancia distribuidas entre diversas personas, sino de dos categorías distintas de ella, que guardan una

relación distinta con el capital y, por tanto, en una relación con determinaciones distintas del capital.

Es muy fácil descubrir ahora las razones por virtud de las cuales, tan pronto como esta división de la ganancia bruta en interés y ganancia del empresario se convierte en una división cualitativa, asume este carácter de división cualitativa con respecto al capital global de la sociedad y a la clase capitalista en su conjunto.

En primer lugar, esto se desprende ya de la circunstancia puramente empírica de que la mayoría de los capitalistas industriales, aunque en proporciones numéricas distintas, trabaja con capital propio y prestado, y de que las proporciones entre uno y otro cambian según los distintos períodos.

En segundo lugar, al convertirse una parte de la ganancia bruta en la forma del interés, la parte restante se convierte en la ganancia del empresario. Esta última no es, en realidad, más que la forma antitética que asume el remanente

de la ganancia bruta sobre el interés, una vez que éste existe como categoría con existencia propia. Toda la investigación de cómo la ganancia bruta se desdobla en interés y ganancia del empresario se reduce pura y simplemente a la investigación de cómo una parte de la ganancia bruta se cristaliza y convierte en autónoma bajo forma de interés. Ahora bien, el capital a interés existe históricamente como una forma plasmada y tradicional y el interés, por tanto, como una forma secundaria de la plusvalía producida por el capital, mucho antes que el régimen capitalista de producción y las ideas de capital y ganancia que a él corresponden. He aquí por qué en la concepción vulgar de la gente se considera el capital–dinero, el capital a interés, como el verdadero capital, como el capital por excelencia. Y de aquí también proviene, por otra parte, la idea dominante hasta la época de Massie, de que es el dinero como tal lo que se paga en el interés. El hecho de que el capital prestado arroje un interés, ya se emplee

realmente como capital o no –aunque sólo se preste para fines de consumo–, refuerza la idea de que es autónoma esta forma de capital. La mejor prueba de la independencia que en los primeros tiempos del régimen capitalista de producción presenta el interés frente a la ganancia, y el capital a interés frente a la ganancia industrial es que sólo a partir de mediados del siglo XVIII se descubrió (por Massie y luego por Hume) el hecho de que el interés constituye simplemente una parte de la ganancia bruta y de que fuese necesario hacer tal descubrimiento.

En tercer lugar, el que el capitalista industrial trabaje con capital propio o con capital prestado no altera para nada la circunstancia de que tiene enfrente a la clase de los capitalistas financieros como una categoría especial de capitalistas, al capital–dinero como

una categoría independiente de capital, y al interés corno la forma independiente de

plusvalía correspondiente a este capital específico.

Cualitativamente considerado, el interés es la plusvalía nacida de la simple propiedad del capital, la plusvalía que el capital de por si arroja aunque su propietario se mantenga al margen del proceso de reproducción, que, por tanto, arroja el capital independientemente de su proceso.

Cuantitativamente considerada, la parte de la ganancia que constituye el interés no aparece referida al capital industrial y mercantil como tal, sino al capital–dinero, y la cuota de esta parte de la plusvalía, la cuota del interés o el tipo de interés, reafirma esta relación. En primer lugar, porque el tipo de interés –a pesar de hallarse subordinado a la cuota general de ganancia– se determina independientemente, y en segundo lugar, porque al igual que el precio comercial de las mercancías, aparece frente a la cuota inaprehensible de ganancia como una proporción fija, uniforme, tangible y siempre

dada, pese a todos los cambios. Si todo el capital se hallase en manos de los capitalistas industriales, no existiría interés ni tipo de interés. La forma independiente que reviste la distribución cuantitativa de la ganancia bruta crea la distribución cualitativa. Si comparamos al capitalista industrial con el capitalista financiero, vemos que sólo se distingue de éste por la ganancia del empresario, como remanente de la ganancia bruta sobre el interés medio, que se obtiene por medio

del tipo de interés como una magnitud empíricamente dada. Y si por otra parte, lo comparamos con el capitalista industrial que trabaja con capital propio en vez de trabajar con capital prestado, no encontramos más diferencia sino que éste, como capitalista dueño del dinero, se embolsa el interés en vez de abonarlo a otro. Tanto en un caso como en otro, la parte de la ganancia bruta distinta del interés es para él ganancia de empresario y el interés mismo una plusvalía que el capital arroja de por si y

que, por consiguiente, arrojaría aunque no se invirtiese productivamente.

Esto es prácticamente cierto, en lo que al capitalista individual se refiere. Cada capitalista puede optar, lo mismo si su capital existe desde el primer momento como capital–dinero que si se trata de un capital que ha de convertirse en capital–dinero, entre prestarlo como capital a interés o explotarlo directamente como capital productivo. Formulado el problema de un modo general, es decir, refiriéndolo a todo el capital de la sociedad, como lo hacen algunos economistas vulgares, e indicando esto incluso como fundamento de la ganancia, es, naturalmente, absurdo. La transformación del capital total de la sociedad en capital–dinero, sin que existan gentes que compren y valoricen los medios de producción —casi a través de cuya forma existe el capital global, excepto la parte relativamente pequeña de él existente en dinero– constituye, evidentemente un absurdo. Y ello lleva implícito el absurdo aún mayor de creer que a base del régimen capitalista de producción el capital podría arrojar intereses sin funcionar como capital productivo, es decir, sin

crear plusvalía, de la que el interés no es más que una parte; de que el régimen capitalista de producción podría seguir su marcha sin la producción capitalista. Si a una parte desproporcionadamente grande de los capitalistas se le ocurriera convertir su capital en capital–dinero, ello traería como consecuencia una enorme depreciación del capital–dinero y una baja tremenda del tipo, de interés, muchos se verían inmediatamente en la imposibilidad de vivir de sus intereses y obligados, por tanto, a volver a convertirse en capitalistas industriales. Sin embargo, respecto al capitalista individual, esto es, como queda dicho, un hecho. Por eso él, aun cuando trabaje con capital propio considera necesariamente la parte de su ganancia media equivalente al interés medio como fruto de su capital de por si, independiente del proceso de producción, y, en oposición a esta parte independiente que es el interés, considera el resto de su ganancia bruta simplemente como ganancia de la empresa.

En cuarto lugar (hay aquí una laguna en el manuscrito del autor *[F. E.]).*

Hemos visto, pues, que la parte de la ganancia que el capital activo tiene que pagar al simple propietario del capital prestado se convierte en la forma independiente de una parte de la ganancia que, bajo el nombre de interés, arroja todo el capital de por si, sea prestado o no. La cuantía de esta parte depende de la cuantía del tipo medio de interés. Su origen se revela simplemente en el hecho de que el capitalista en activo, cuando es propietario de su capital, no concurre –por lo menos, activamente– a la determinación del tipo de interés. La división puramente cuantitativa de la ganancia entre dos personas que poseen diversos títulos jurídicos sobre ella, se ha convertido en una división cualitativa que parece desprenderse de la naturaleza misma del capital y de la ganancia. Pues, como hemos visto, tan pronto como una parte de la ganancia reviste con carácter general la forma de interés, la diferencia entre la ganancia media y el interés o la parte de la ganancia que queda después de cubrir el in-

terés se convierte en una forma antitética del interés: la de la ganancia del empresario. Estas dos formas, el interés y la ganancia del empresario, sólo existen como formas antitéticas. No se refieren, pues, por igual a la plusvalía, de la que no son más que partes plasmadas en categorías, rúbricas o nombres distintos, sino que se refieren la una a la otra. Una de las partes de la ganancia aparece como ganancia del empresario pura y simplemente porque la otra se presenta bajo la forma de interés.

Por ganancia entendemos siempre aquí la ganancia media, ya que las fluctuaciones tanto de la ganancia individual como de la ganancia obtenida en distintas ramas de producción –y, por tanto, las variaciones en cuanto a la distribución de la ganancia media o de la plusvalía, que oscilan con la concurrencia y por virtud de otras circunstancias– son de todo punto indiferentes para nosotros, desde el punto de vista en que aquí nos colocamos. Y esto es aplicable a toda nuestra presente investigación.

Ahora bien, el interés es, según lo define Ramsay, la ganancia neta que arroja la propiedad del capital como tal, ya sea al simple prestamista que permanece al margen del proceso de reproducción, ya sea al propietario que invierte por si mismo su capital productivamente. Pero aun tratándose de éste, no se apropia esta ganancia neta como capitalista en activo, sino como capitalista dueño del dinero, como prestamista de su propio capital a interés que se lo presta a si mismo en cuanto capitalista en activo. Así como la transformación del dinero y en general de todo valor en capital es el resultado constante, su existencia como capital es la condición permanente del régimen capitalista de producción. Gracias a su capacidad para convertirse en medios de producción, dispone constantemente de trabajo no retribuido, lo que le permite convertir el proceso de producción y circulación de las mercancías en producción de plusvalía para su poseedor. Por consiguiente, el interés indica solamente que el valor —del tra-

bajo materializado en su forma social general–, (valor que en el proceso real de producción reviste la forma de medios de producción), se enfrenta como una potencia autónoma a la fuerza de trabajo vivo y constituye el medio permanente, para apropiarse trabajo no retribuido, y de que constituye este poder al enfrentarse al obrero como propiedad ajena. Sin embargo, por otra parte, en la forma del interés se esfuma esta antítesis frente al trabajo asalariado, pues el capital a interés no tiene como término antagónico, en cuanto tal, el trabajo asalariado, sino el capital industrial o comercial; el capitalista prestamista se enfrenta como tal directamente con el capitalista que actúa real y directamente en el proceso de reproducción, no con el obrero asalariado, expropiado precisamente de los medios de producción a base del régimen de producción capitalista. El capital a interés es el capital *como propiedad* frente al capital *como función.* Pero, mientras no funcio-

na, el capital no explota a los obreros ni se enfrenta en modo alguno con el trabajo.

Por su parte, la ganancia del empresario no se halla en contraposición con el trabajo asalariado, sino solamente con el interés.

En primer lugar, partiendo de la ganancia media como factor dado, la cuota de la ganancia del empresario no se determina por el salario, sino por el tipo de interés. Es alta o baja en razón inversa a éste.[1]

En segundo lugar, el capitalista en activo no deriva su derecho de la ganancia de empresario y, por tanto, esta ganancia misma, de su propiedad sobre el capital, sino de la función del capital, por oposición al caso en que sólo existe como propiedad inerte. Esto se revela como una antítesis directamente existente tan pronto como opera con capital prestado, es decir, allí donde el interés y la ganancia del empresario corresponden a dos personas distintas. La ganancia del empresario se deriva de la función del capital en el proceso de reproducción,

es decir, de las operaciones, de la actividad por medio de la cual el capitalista en activo sirve de vehículo a estas funciones del capital industrial y mercantil. Pero el ser representante del capital en acción no constituye una sinecura como el ser representante del capital a interés. Dentro de la producción capitalista, el capitalista dirige el proceso de producción y el proceso de circulación. La explotación del trabajo productivo cuesta un esfuerzo, lo mismo si corre directamente a cargo del capitalista que si se efectúa por otro en su nombre. Por oposición al interés, la ganancia del empresario aparece, pues, ante él como algo independiente de la propiedad del capital, y más bien como resultado de sus funciones de no propietario, de *obrero.*

Va formándose, pues, en su cerebro la idea de que su ganancia de empresario, lejos de hallarse en contradicción con el trabajo asalariado y de ser trabajo ajeno no retribuido, representa, por el contrario, su propio *salario,* un salario de vigilancia, *wages of superintendence*

of labour; considera que su salario es superior al del simple asalariado, *1°* por tratarse de un trabajo más complicado, *2°* por ser él mismo quien se paga su propio salario. Pierde completamente de vista que su función como capitalista consiste en producir plusvalía, es decir, trabajo no retribuido, y en producirla además en las condiciones más económicas, ante el hecho antitético de que el capitalista percibe el interés aunque no desempeñe ninguna función como capitalista, simplemente por ser propietario del capital y de que, por el contrario, la ganancia del empresario corresponde al capitalista en activo aunque no sea propietario del capital con que opera. La forma antagónica de las dos partes en que se divide la ganancia y, por tanto, la plusvalía, hace que se olvide que se trata simplemente de dos partes de la plusvalía, sin que su división altere en lo más mínimo su naturaleza, su origen ni sus condiciones de existencia.

En el proceso de reproducción, el capitalista en activo representa al capital como propiedad ajena frente a los obreros asalariados y el capitalista propietario del dinero toma parte en la explotación del trabajo, representado por el capitalista en activo. La antítesis entre la función del capital en el proceso de reproducción frente a la simple propiedad sobre el capital al margen del proceso de reproducción hace que se olvide que el capitalista activo sólo puede actuar como representante de los medios de producción frente a los obreros haciendo a éstos trabajar para sí o, lo que es lo mismo, haciendo que los medios de producción funcionen como capital.

En efecto, las formas de interés y de ganancia de la empresa que revisten las dos partes de la ganancia, es decir de la plusvalía, no expresan relación alguna con el trabajo, pues esta relación sólo existe entre él y la ganancia o, mejor dicho, la plusvalía, como la suma, el todo, la unidad de estas dos partes. La propor-

ción en que la ganancia se reparte y los distintos títulos jurídicos que sirven de base a este reparto, presuponen la ganancia como algo dado, presuponen su existencia. Si, por tanto, el capitalista es propietario del capital con que opera, se embolsará la ganancia o plusvalía íntegra; para el obrero es absolutamente indiferente que lo haga así o que se vea obligado a ceder una parte a otra persona, al propietario jurídico del capital. Los fundamentos a que responde la división de la ganancia entre dos clases de capitalistas se convierte así sobre la marcha en los fundamentos de existencia de la ganancia, de la plusvalía que se divide y que el capital como tal extrae del proceso de reproducción, independientemente de todo reparto ulterior. Del hecho de que el interés se contraponga a la ganancia del empresario y ésta al interés, ambos entre sí, pero no

conjuntamente al trabajo, ¿se desprende que la ganancia del empresario más el interés, es decir, la ganancia o, más ampliamente, la

plusvalía descansa sobre la forma antitética de sus dos partes? Nada de eso, pues la ganancia se produce antes de que se opere en ella esta división, antes de que pueda hablarse siquiera de este reparto.

El capital a interés sólo se afirma como tal cuando el capital prestado se convierte realmente en capital y produce una plusvalía, una parte de la cual es el interés. Pero esto no anula la cualidad inherente a él de producir intereses independientemente del proceso de producción. La fuerza de trabajo sólo afirma su cualidad creadora de valor cuando funciona y se realiza dentro del proceso de trabajo, pero esto no excluye el que de por sí, potencialmente, como tal fuerza, sea la actividad creadora de valor, que no surge como tal en el proceso mismo, sino que es anterior a él. Como tal capacidad creadora de valor es como se compra. Puede ocurrir que alguien la compre sin ponerla a trabajar productivamente, por ejemplo, para fines puramente personales, para el servi-

cio doméstico, etc. Lo mismo acontece con el capital. Es incumbencia del prestatario el emplearlo o no como capital, el poner o no realmente en acción la cualidad inherente a él de producir plusvalía. Lo que paga, tanto en uno como en otro caso, es la plusvalía que, potencialmente, como posibilidad, se contiene en la mercancía capital.

*

Detengámonos ahora a examinar más de cerca lo que se refiere a la ganancia del empresario.

Una vez fijado el momento de la determinación específicamente social del capital dentro del régimen de producción capitalista –la propiedad del capital, que permite disponer del trabajo de otros y definido el interés, por tanto, como la parte de la plusvalía engendrada por el capital en este aspecto, la otra parte de la plusvalía –la ganancia del empresario– aparece ne-

cesariamente como algo que no procede del capital como tal capital, sino del proceso de producción, desglosado de su determinación social específica, que ha recibido su modalidad especial en la expresión de interés del capital. Pues bien, el proceso de producción desglosado del capital es, simplemente, proceso de trabajo. El capitalista industrial, como un personaje distinto del propietario del capital, no aparece, por tanto, como capital en acción, sino como funcionario, aun independientemente del capital, como simple exponente del proceso de trabajo en general, como obrero y, concretamente, como el obrero asalariado.

El interés, de por sí, expresa precisamente la existencia capitalista de las condiciones de trabajo en su antítesis social con el trabajo en su transformación de poder personal, frente al trabajo y sobre el trabajo. Pero representa este carácter del capital como algo que le corresponde al margen del proceso de producción y que no es, en modo alguno, resultado de

la determinación específicamente capitalista de este proceso de producción. No lo representa en contraposición directa con el trabajo, sino al revés, sin relación alguna con el trabajo y como simple relación de un capitalista con otro. Por tanto, como una determinación ajena e indiferente a la relación entre el capital y el trabajo. Por consiguiente, en el interés, en la forma específica de la ganancia en que el carácter antagónico del capital cobra una expresión independiente, la cobra de tal modo que este antagonismo queda completamente esfumado aquí y se prescinde totalmente de él. El interés es una relación entre dos capitalistas y no entre el capitalista y el obrero.

De otro lado, esta forma del interés da a la otra parte de la ganancia la forma cualitativa de la ganancia de empresario y la del salario de vigilancia. Las distintas funciones que el capitalista tiene que desempeñar como tal y que le corresponden precisamente a diferencia y en contraposición de los obreros, se presentan co-

mo simples funciones de trabajo. Crea plusvalía, no porque trabaje *como capitalista*, sino porque trabaja *también* independientemente de su condición de tal. Por consiguiente, esta parte de la plusvalía no tiene nada de plusvalía, sino que es lo contrario de ella, un equivalente por el trabajo realizado. Como el carácter enajenado del capital, su contraposición con respecto al trabajo, se desplaza más allá del proceso real de explotación, al campo del capital a interés, este proceso de explotación aparece aquí como un simple proceso de trabajo, con la diferencia de que el capitalista en activo realiza un trabajo distinto al de los obreros. Por donde se identifican como dos modalidades de trabajo el trabajo de explotación y el trabajo explotado. El trabajo de explotación es trabajo exactamente lo mismo que el trabajo al que se explota. La forma social del capital se hace recaer sobre el interés, pero en una forma neutral e indiferente; sobre la ganancia del empresario recae la función

económica del capital, pero prescindiendo del carácter concreto, capitalista, de esta función.

En la conciencia del capitalista se produce aquí el mismo fenómeno que veíamos en la sección II de este libro [pp. 230–232] al tratar de los fundamentos de compensación que sirven de base a la ganancia media. Estos fundamentos de compensación, que entran de un modo determinante en la distribución de la plusvalía, se tergiversan por la mentalidad capitalista para convertirse en las causas y en los fundamentos (subjetivos) de justificación de la ganancia misma.

La idea de la ganancia del empresario como un salario de vigilancia percibido por el trabajo, idea que nace de su contraposición con el interés, encuentra otro apoyo en el hecho de que, en realidad, una parte de la ganancia puede desglosarse y se desglosa realmente como salario o, mejor dicho, de que una parte del salario aparece, dentro del régimen de producción capitalista, como parte integrante de la

ganancia. Como ya había descubierto certeramente A. Smith, esta parte se presenta en toda su pureza, como una parte independiente y completamente separada, por un lado, de la ganancia (como suma del interés y la ganancia del empresario) y de otro lado de la parte de la ganancia que queda después de descontar el interés como la llamada ganancia del empresario, en el sueldo de los gerentes de aquellas ramas de negocios cuya extensión, etc., consiente una división del trabajo lo bastante amplía para poder asignar un salario especial al director.

El trabajo de alta vigilancia y dirección responde a una necesidad en todas aquellas ramas en que el proceso directo de producción adopta la forma de un proceso socialmente combinado y no la de un trabajo aislado de los productores índependientes.[2] Y tienen un doble carácter.

De un lado, en todos aquellos trabajos en los que cooperan muchos individuos la co-

hesión y la unidad del proceso se personifican necesariamente en una voluntad de mando y en funciones que no afectan a los trabajos parciales, sino a la actividad total del taller, como ocurre con el director de una orquesta. Es éste un trabajo productivo cuya necesidad se plantea en todo régimen combinado de producción.

De otro lado –aun prescindiendo en absoluto del departamento comercial–, este trabajo de alta vigilancia se presenta necesariamente en todos aquellos sistemas de producción basados en el antagonismo entre el obrero como productor directo y el propietario de los medios de producción. Cuanto mayor es este antagonismo, mayor es también la importancia que desempeña el trabajo de alta vigilancia. Por eso este trabajo alcanza su punto culminante bajo el sistema de la esclavitud.[3] Sin embargo, es también indispensable en el régimen de producción capitalista, puesto que aquí el proceso de producción constituye, al mismo tiempo, el proceso de consumo de la fuerza de trabajo

para el capitalista. Del mismo modo que en los estados despóticos el trabajo de alta vigilancia y la injerencia total del gobierno engloba ambas cosas: tanto la realización de los asuntos comunes que se derivan del carácter de toda comunidad, como las funciones específicas que responden al antagonismo entre el gobierno y la masa del pueblo.

En los antiguos escritores que tenían ante si el sistema de la esclavitud encontramos teóricamente, como ocurría también en la práctica, confundidos los dos aspectos del trabajo de vigilancia de un modo tan inseparable como en los economistas modernos que consideran el régimen absoluto de producción. Por otra parte, como veremos enseguida a la luz de un ejemplo, los apologistas del sistema moderno de la esclavitud se las arreglan para invocar el trabajo de vigilancia como fundamento de justificación de la esclavitud, lo mismo que los otros economistas como base del sistema del trabajo asalariado.

El *villicus*, en tiempos de Catón: "al frente de los esclavos rústicos (*familia rústica*) se halla el capataz (*villicus, de villa* [casa de campo]), encargado de recibir y entregar, de comprar y vender, que se hace cargo de las instrucciones del señor y que, en ausencia de éste, da órdenes y administra castigos... El *villicus* gozaba, naturalmente, de más libertades que los otros esclavos; los libros de Magón aconsejaban permitirle que contrajese matrimonio, que engendrase hijos y tuviese su propia caja y Catón proponía casarlo con la intendente de las esclavas; era el único que podía confiar en adquirir de su dueño la libertad en caso de buen comportamiento. Por lo demás, todos formaban una comunidad doméstica... Cada esclavo, incluyendo al *villicus*, recibía por cuenta del señor, periódicamente, los medios necesarios para cubrir sus necesidades, debiendo atenerse a ellos... La cantidad se ajustaba al trabajo, razón por la cual, por ejemplo, el capataz, obligado a realizar trabajos más ligeros que los demás es-

clavos, recibía una cantidad menor". (Mommsen, *Historia Romana*, 2° ed. [Berlín] 1865, p. I, pp. 809–10.)

Aristóteles: Pues el Sr. –capitalista– no actúa como tal en la adquisición de los, esclavos –de la propiedad del capital que le permite comprar trabajo–, sino en la utilización de los esclavos –en el empleo de obreros, hoy asalariados en el proceso de producción. Pero esta ciencia no tiene nada de grande ni de sublime; el esclavo debe saber hacer, el otro debe saber mandar. Allí donde los señores no necesitan molestarse en esto, asume *este honor* el vigilante [epítropos], mientras ellos se dedican a regentar los negocios del Estado o a filosofar (Aristóteles, *De República,* ed. Bekker, libro I, 7 [Oxonii, 1837, pp. 10 s]).

Aristóteles nos dice con palabras secas que, lo mismo en el terreno económico que en el

político, el poder impone a quien lo ejerce las funciones propias del gobierno; es decir, en lo que al terreno económico se refiere, la obligación de saber, cómo han de consumir la fuerza de trabajo, y añade que no debe concederse demasiada importancia a este trabajo de vigilancia, ya que el señor, si dispone de fortuna suficiente, confiere "el honor" de esta molestia a un vigilante.

El trabajo de dirección y de alta vigilancia, cuando no se trata de una función especial, derivada de la naturaleza de todo trabajo social combinado, sino de algo que responde al antagonismo entre el propietario de los medios de producción y el propietario de la simple fuerza de trabajo –lo mismo si ésta se vende con el obrero mismo, como ocurre en el sistema de la esclavitud, que si es el obrero quien vende su fuerza de trabajo y el proceso de producción aparece, por tanto, al mismo tiempo, como el proceso de consumo de su trabajo por el capital–, esta función emanada de la servidumbre de productor directo ha pretendido convertirse no pocas veces en fundamento de justificación de este régimen

mismo, presentándose la explotación, la apropiación de trabajo ajeno, no retribuido, como el salario correspondiente al propietario del capital. Pero nadie ha superado en esto a un defensor de la esclavitud en los Estados Unidos, el abogado O'Connor, quien en un mitin celebrado en Nueva York el 19 de diciembre de 1859, decía, junto a la bandera: "¡Justicia para el Sur!"

–Now gentlemen, (bueno, señores) decía entre grandes aplausos, "la misma naturaleza ha destinado al negro a la esclavitud. Es fuerte y vigoroso para el trabajo, pero la naturaleza que le ha dado este vigor, le ha negado al mismo tiempo tanto inteligencia para gobernar como voluntad para trabajar". (Aplausos). "Ambas cosas le han sido negadas. Y la misma naturaleza que no le ha dotado de voluntad para trabajar le ha dado un dueño, encargado de imponerle esta voluntad y de convertirle, dentro del clima para el que ha sido creado, en un servidor útil para él mismo como para el señor que lo gobierna. Yo afirmo que no consti-

tuye ninguna injusticia dejar al negro en la situación en que lo ha colocado la naturaleza, darle un señor que lo gobierne, y que no se le arrebate ninguno de sus derechos si se le obliga a trabajar y a pagar a su dueño una justa indemnización por el trabajo y el talento que invierte en gobernarle y en hacerle útil para él mismo y para la sociedad" *[New York Tribune,* 20 de Dic. 1859, p. 5].

Pues bien, también el obrero asalariado, como el esclavo, necesita de un señor que le haga trabajar y le gobierne. Y, dando por supuesta esta relación de señorío y servidumbre, es perfectamente justo que el obrero asalariado se vea obligado a producir su propio salario y además el salario de vigilancia, una compensación por el trabajo de gobernarle y vigilarle, "pagando a su dueño una justa indemnización por el trabajo y el talento que invierte en gobernarle y en hacerle útil para él mismo y para la sociedad".

El trabajo de alta vigilancia y dirección, en la medida en que se deriva del carácter antagónico, del señorío del capital sobre el trabajo y en que, por tanto, es común al régimen capitalista y a todos los sistemas de producción basados en el antagonismo de clases, se halla también en el sistema capitalista directa e inseparablemente enlazado con las funciones productivas que todo el trabajo social combinado impone a determinados individuos como un trabajo especial. El salario del *epítropos* [del capataz o vigilante de la antigua Grecia] o del *régisseur,* como se le llamaba en la Francia feudal, se desglosa completamente de la ganancia y reviste también la forma del salario para remunerar un trabajo especial, allí donde el negocio se desarrolla en una escala suficientemente grande para poder pagar a este tipo de dirigente *(manager),* sin que por ello nuestros capitalistas industriales se dediquen, ni muchos menos "a regentear los negocios del Estado o a filosofar".

Ya el señor Ure nos ha dicho que no son los capitalistas industriales, sino los directores *(managers)*[4] "el alma de nuestra industria". Por lo que se refiere a la parte mercantil del negocio, ya hemos dicho lo que había que decir acerca de esto en la sección anterior [Ver pp. 283 s.].

La misma producción capitalista se ha encargado de conseguir que el trabajo de alta vigilancia, al separarse completamente de la propiedad del capital, ande rodando por la calle. El capitalista no necesita, pues, perder su tiempo encargándose personalmente de esta labor. Un director de orquesta no necesita, ni mucho menos, ser el propietario de los instrumentos ni entre sus funciones dirigentes figura la de abonar los "salarios" a los demás músicos. Las fábricas cooperativas aportan la prueba de que el capitalista como funcionario de la producción es un personaje tan superfluo como él mismo, en su cabal carácter, considera, que lo es el gran terrateniente. En aquello en que el

trabajo del capitalista no se deriva del proceso de producción como un proceso puramente capitalista, terminando por tanto allí donde termina el capital, en aquello en que no se limita a la función de explotar trabajo ajeno; en cuanto se deriva, por tanto, de la forma de trabajo como un trabajo social, de la combinación y cooperación de muchos para lograr un resultado común, es algo tan independiente del capital como lo es esta forma misma, una vez que rompe la envoltura capitalista. Decir que este trabajo es necesario como trabajo capitalista, o como función del capitalista, es tanto como decir que el vulgo no puede imaginarse las formas que se van desarrollando en el seno del régimen capitalista de producción separadas y liberadas de su carácter capitalista antagónico. Con relación al capitalista financiero el capitalista industrial es un obrero, pero un obrero capitalista, es decir, explotador de trabajo ajeno. El salario que reclama y percibe por este trabajo equivale exactamente a la cantidad de trabajo

ajeno que se apropia, y depende directamente, siempre y cuando que se someta al necesario esfuerzo de la explotación, del grado de explotación de este trabajo y no del grado del esfuerzo que la explotación le impone y que puede echar sobre los hombros de un director a cambio de una moderada remuneración. Después de cada crisis podemos ver en lo distritos fabriles ingleses un gran número de ex fabricantes que regentan por un pequeño salario las mismas fábricas de que antes eran dueños, pero ahora como directores de los nuevos propietarios, que son, no pocas veces, sus mismos acreedores.[5]

El salario de administración, tanto para los directores mercantiles como para los gerentes industriales, aparece completamente separado de la ganancia del empresario, lo mismo en las fábricas cooperativas de los obreros que en las empresas capitalistas por acciones. La separación entre el salario de administración y la ganancia de empresario, que en los demás

casos aparece como algo fortuito, es aquí constante. En las fábricas cooperativas desaparece el carácter antagónico del trabajo de vigilancia, pues el director de la fábrica es pagado por los obreros en vez de representar frente a ellos al capital. Las empresas por acciones –que se desarrollan con el sistema de crédito– tienden a separar cada vez más este trabajo administrativo como función, de la posesión del capital, sea propio o prestado, del mismo modo que al desarrollarse la sociedad burguesa las funciones judiciales y administrativas se van separando de la propiedad territorial, de la que eran atributos en la época del feudalismo. Pero mientras que, de una parte, el capitalista en activo se enfrenta al simple propietario del capital, al capitalista financiero, y que, con el desarrollo del crédito, este capital financiero asume por si mismo un carácter social, se concentra en bancos y es concedido en préstamos por éstos y no por sus propietarios directos y mientras que, por otra parte, el simple director de una empre-

sa, que no posee el capital bajo titulo alguno, ni en concepto de préstamo ni de otro modo, desempeña todas las funciones reales que corresponden al capitalista en activo como tal, queda en pie solamente el funcionario y desaparece del proceso de producción como un personaje superfluo, el capitalista.

Por los balances públicos[6] de las fábricas cooperativas de Inglaterra vemos que –después de deducir el salario de los gerentes, que representa una parte del capital variable desembolsado, ni más ni menos que el salario de los demás obreros– la ganancia obtenida por ellas es superior a la ganancia media, a pesar de abonar a veces intereses mucho más altos que las fábricas privadas. La causa de esto reside, en todos los casos a que nos referimos, en la mayor economía en el empleo de capital constante. Pero lo que a nosotros nos interesa es que aquí la ganancia media (= interés + ganancia de empresario) se presenta de hecho y de un modo tangible como una magnitud en absoluto inde-

pendiente del salario de administración. La ganancia del empresario es, aquí, superior a la normal, por ser también superior a la usual la ganancia media.

Este mismo hecho se revela en algunas empresas capitalistas por acciones, por ejemplo, en los bancos por acciones (Joint Stock Banks). El *London and Westminster Bank* pagó en 1863 el 30% de dividendo anual, el *Union Bank of London* y otros, el 15%. De la ganancia bruta se descuenta aquí, además de los salarios [sueldos] de los gerentes, los intereses pagados por los depósitos. Las elevadas ganancias se explican, en este caso, por la pequeña proporción existente entre el capital desembolsado y los depósitos. Así, por ejemplo, en el *London and Westtminster Bank,* 1863: capital desembolsado, 1.000,000 de libras esterlinas; depósitos, 14.540,275 libras esterlinas. En el *Union Bank of London,* 1863: capital desembolsado 600,000 libras esterlinas; depósitos 12.384,173 libras esterlinas.

La confusión entre ganancia de empresario y salario de vigilancia o de administración empezó produciéndose por la forma antagónica que el remanente de la ganancia sobre el interés presenta por oposición a éste. Y se desarrolló más tarde por la tendencia apologética a presentar la ganancia, no como plusvalía, es decir, como trabajo no retribuido, sino como un salario percibido por el propio capitalista a cambio del trabajo por él realizado. Frente a esto formularon luego los socialistas el postulado de que la ganancia se redujese de hecho a lo que teóricamente pretendía ser, es decir, a un simple salario de vigilancia. Este postulado resultaba tanto más desagradable para los apologistas teóricos cuanto más iba encontrando, de una parte, este salario de vigilancia, su determinado nivel y su precio concreto en el mercado, al igual que los demás salarios, con la formación de una numerosa clase de directores industriales y comerciales, [7] y cuanto más iba descendiendo, por otra parte, como todos los

salarios por trabajos especiales, con el desarrollo general que hace bajar el costo de producción de la fuerza de trabajo específicamente calificadas[8]. Al desarrollarse la cooperación por parte de los obreros y las empresas por acciones por parte de la burguesía, desapareció el último pretexto que aún existía para confundir la ganancia del empresario con el salario de administración, y la ganancia se reveló prácticamente como lo que era también teóricamente de un modo indiscutible: como simple plusvalía, valor por el que no se paga ningún equivalente, trabajo realizado y no retribuido. El capitalista en activo explota realmente el trabajo y, si opera con capital prestado, divide el fruto de su explotación en interés y ganancia de empresario, que es el remanente de ésta sobre aquél.

Sobre la base de la producción capitalista se desarrolla en las empresas por acciones una nueva especulación con el salario de administración, creándose al lado de los verdaderos gerentes y por encima de ellos toda una serie

de consejos de administración e inspección en los que la administración y la inspección no son, en realidad, más que un pretexto para saquear a los accionistas y enriquecerse. Acerca de esto encontramos detalles muy sabrosos en *The City or the Physiology of London Business; with Sketches on Change; and the Coffee Houses,* Londres, 1845. "Cuánto ganan los banqueros y comerciantes al interesarse en la dirección de ocho o nueve compañías distintas puede verse por el siguiente ejemplo: el balance privado del señor Timothy Abraham Curtis presentado al tribunal de quiebras con motivo de su bancarrota, acusaba una venta de 8–900 libras esterlinas anuales por concepto de cargos de dirección. El señor Curtis había sido director del Banco de Inglaterra y de la Compañía de las Indias Orientales, por lo que cada sociedad por acciones se consideraba feliz si podía tenerlo de director". (*Ob. cit.,* [81] 82). La remuneración abonada a los directores de estas sociedades no es inferior a una guinea (21 marcos) por sesión

semanal. Y los debates ante el tribunal de quiebras demuestran que este salario de vigilancia se halla, por regla general, en razón inversa a la vigilancia realmente ejercida por estos directores nominales.

Notas al pie capítulo XXIII

1 “Las ganancias del empresario dependen de las ganancias netas (*net profits*) del capital. no éstas de aquéllas.” (Ramsay, *An Essay on the Distribution of Wealth*, p, 214. *Net profits*, en Ramsay, equivale siempre a intereses.

2 "Aquí (tratándose de los terratenientes campesinos) la alta vigilancia es siempre perfectamente superflua." (J. E. Cairnes, *The Slave Power,* Londres, 1862. p. 48.)

3 "Si la naturaleza del trabajo exige que los obreros (es decir, los esclavos) se diseminen en una superficie extensa, aumentan consiguientemente el número de vigilantes y, por

tanto, el costo del trabajo que esta vigilancia supone." (Cairnes, *ob. cit.,* p. 44.)

4 A. Ure, *PhiIosophy of Manufactures,* trad. franc. 1836. I, p. 67. donde este Pindaro de los fabricantes declara que la mayoría de éstos no tienen ni* la más remota idea del mecanismo que emplean.

5 En un caso que tuve ocasión de conocer personalmente, un fabricante quebrado después de la crisis de 1868, se convirtió en asalariado pagado por sus propios obreros. La fábrica, después de la quiebra. pasó a manos de una cooperativa obrera y el antiguo patrono fue colocado al frente de ella como director. *F.E.*

6 Los datos aquí contenidos llegan a lo sumo hasta 1864, puesto que lo anterior fue escrito en 1865*. F. E*

7 “Los maestros son tan obreros como sus ofíciales. En función de tales, su interés es exactamente el mismo que el de su gente. Pero son, además, o capitalistas o agentes de los capitalistas, y en tal concepto se enfrentan resuel-

tamente con el interés de los obreros" (p. 27). “La amplia difusión de la cultura entre los *obreros industriales* (*journeymen mechanics*) de este país va reduciendo diariamente el valor del trabajo y de la pericia de casi todos los maestros y empresarios, al aumentar el número de personas que poseen los conocimientos periciales de éstos”. (*Hodgskin, Labour defended agains the Claims of Capital*, etc., Londres, 1825.)

8 "El aflojamiento general de los límites convencionales y las mayores facilidades de cultura contribuyen a reducir los salarios de los obreros cultos, en vez de aumentar los de los no cultos.” (J. St. Mill*. Principles of Political Economy*, 2° ed., Londres. 1849, I, p. 463).

CAPITULO XXIV

EL CAPITAL A INTERES, FORMA ALIENADA DE RELACION CAPITALISTA

Es en el capital a interés donde la relación capitalista cobra su forma más exterior y más fetichista. Aquí nos encontramos con *D – D',* dinero que engendra más dinero, valor que se valoriza a sí mismo, sin el proceso intermedio entre ambos extremos. En el capital comercial *D –M – D'* existe, por lo menos, la forma general del movimiento capitalista, aunque sólo se mantenga dentro de la órbita de la circulación, razón por la cual la ganancia aparece aquí como simple resultado de una enajenación; no obstante, aparece como producto de una *relación* social y no como producto simple de un *objeto* material. La forma del capital mercantil representa, a pesar de todo, un proceso, la unidad de fases contrapuestas, un movimiento que se desdobla en dos actos antagóni-

cos, en la compra y la venta de la mercancía. En *D – D′,* o sea en la fórmula del capital a interés, se esfuma. Cuando el capitalista presta, por ejemplo, 1,000 libras esterlinas y el tipo de interés es el 5%, tenemos que el valor de 1,000 libras esterlinas como capital para un año = *c* + *ci′*, llamando *c* al capital e *i′* al tipo de interés, que aquí es, como hemos dicho, el 5% =

5		1		1	
–		–	1,000 +	–	
		——	1,000 x	——	1,050
1		2		2	
		0		0	

libras esterlinas. El valor de 1,000 libras esterlinas como capital es = 1,050 libras esterlinas, lo que quiere decir que el capital no constituye una magnitud simple. Es una relación de magnitudes, la relación de una suma principal como valor dado, como valor que fructifica, como suma capital que engendra una plusvalía.

Y, como hemos visto, el capital se presenta siempre bajo esta forma como valor que se valoriza directamente, con respecto a todos los capitalistas activos, ya operen con capital propio o con capital prestado.

D – D': estamos ante el punto de partida primitivo del capital, ante el dinero de la fórmula *D + M + D'* reducido a los dos extremos *D – D',* donde *D' = D + á D*, o sea, dinero que engendra más dinero. Es la fórmula general y primitiva del capital, condensada de un modo absurdo. Es el capital terminado, la unidad del proceso de producción y el proceso de circulación, fuente, por tanto, de plusvalía al cabo de un determinado período de tiempo. Bajo la forma del capital a interés aparece esto directamente, sin la mediación del proceso de producción y de circulación. El capital se revela aquí como una fuente misteriosa y autóctona de interés, de su propio incremento. El *objeto* (dinero, mercancía, valor) es ya de por sí, como tal y ahora ya capital, y el capital aparece como

simple objeto; el resultado de todo el proceso de reproducción se presenta aquí como propiedad inherente a un objeto material, depende de la voluntad del poseedor del dinero, es decir, de la mercancía en su forma constantemente cambiable, el invertirlo como dinero o alquilarlo como capital. En el capital a interés aparece, por tanto, en toda su desnudez este fetiche automático del valor que se valoriza a si mismo, del dinero que alumbra dinero, sin que bajo esta forma descubra en lo más mínimo las huellas de su nacimiento. La relación social queda reducida aquí a la relación de una cosa, el dinero, consigo misma. En vez de la transformación real y efectiva del dinero en capital sólo aparece ante nosotros, aquí, su forma carente de contenido. Como ocurre con la fuerza de trabajo, el valor de uso del dinero se convierte aquí en fuente de valor, de más valor que el que en él mismo se contiene. El dinero como tal es ya, potencialmente, un valor que se valoriza a si mismo y en calidad de tal se presta, lo cual es la

forma de venta que corresponde a esta peculiar mercancía El dinero tiene la virtud de crear valor, de arrojar interés, lo mismo que el peral tiene la virtud de dar peras. Es esta cosa, fuente de interés, la que el prestamista vende al prestar su dinero. Pero no es esto todo. El capital realmente en funciones se presenta, como hemos visto, de tal modo que no rinde interés como capital en funciones precisamente, sino como capital de por sí, como capital–dinero.

También esto aparece invertido aquí: mientras que el interés e solamente una parte de la ganancia, es decir, de la plusvalía que el capitalista en activo arranca al obrero, aquí nos encontramos, a la inversa, con el interés como el verdadero fruto del capital, como lo originario, y con la ganancia, transfigurada ahora bajo la forma d ganancia de empresario, como simple accesorio y aditamento añadido en el proceso de reproducción. El fetichismo del capital y la idea del capital como un fetiche aparecen

consumados aquí. En la fórmula *D – D'* tenemos la forma más absurda del capital, la inversión y materialización de las relaciones de producción elevadas la más alta potencia: la forma del interés, la forma simple del capital, antepuesta a su mismo proceso de reproducción; la capacidad de dinero o, respectivamente, de la mercancía, de valorizar su propio valor independientemente de la reproducción, la mistificación capitalista en su forma más descarada.

Para la economía vulgar, que pretende presentar el capital como fuente independiente de valor, de creación de valor, esta forma es naturalmente, un magnífico hallazgo, la forma en que ya no es posible identificar la fuente de la ganancia y en que el resultado del proceso capitalista de producción —desglosado del proceso mismo cobra existencia independiente.

Es en el capital–dinero donde el capital se convierte en mercancía cuya cualidad de propia valorización tiene un precio fijo, plas-

mado en el tipo de interés vigente en cada momento.

El capital reviste su forma fetichista más pura como capital a interés y bajo su forma directa de capital dinero portador de interés: *A – A'*, como sujeto, como cosa a vender (las otras formas de capital a interés que aquí no nos interesan, son, a su vez, derivadas de esta forma y la presuponen). En *primer lugar*, porque el capital existe constantemente bajo forma de dinero, forma bajo la cual todas sus determinaciones se borran y sus elementos reales se hacen invisibles. El dinero es justamente la forma en que la diferencia de las mercancías como valores de uso no existe ya, y, por consecuencia, tampoco la diferencia entre capitales industriales constituidos por esas mercancías y sus condiciones de producción; es la forma en la cual el valor –aquí del capital– existe como valor de cambio autónomo. En el proceso de reproducción del capital, la forma dinero es efímera, elemento simplemente transitorio. Por

el contrario, en el mercado monetario, el capital existe siempre bajo esta forma. En *segundo lugar*, la plusvalía que el capital produce, aquí también bajo forma de dinero, parece que se le acrecienta como tal, Igual que es propio de los árboles el crecer, del mismo modo el engendrar dinero (T6Xos [interés y descendencia]) parece ser lo propio del capital bajo la forma de, capital–dinero.

En el capital a interés se condensa y abrevia el movimiento del capital; se prescinde del proceso intermedio y un capital == 1,000 aparece plasmado como una cosa que es de por sí = 1,000 y que al cabo de cierto tiempo se convierte en 1,100, lo mismo que el vino encerrado en la bodega, que al cabo de cierto tiempo gana en valor de uso por su propia virtud. El capital es ahora un objeto, pero en cuanto tal es capital. El dinero lleva ahora el fruto del amor en su entraña. Tan pronto como se presta o se invierte en el proceso de reproducción (siempre y cuando que rinda al capitalista en activo, como

a su propietario, intereses distintos de la ganancia de empresario) van creciendo sus intereses, lo mismo si duerme que si esta despierto, si se queda en casa o sí anda de viaje, de día y de noche Por donde el capital–dinero a interés (y todo capital es, en cuanto

a su expresión de valor, capital–dinero o es considerado ahora corno la expresión del capital–dinero) realiza el devoto anhelo del atesorador.

Es esta inserción orgánica del interés en el capital–dinero para formar un todo único (que es el modo como se presenta aquí la producción de la plusvalía por el capital) lo que da tanto que hacer a Lutero, en su ingenua acometida contra la usura. Después de exponer que es licito exigir intereses cuando, por no devolver a su debido tiempo el dinero prestado, se le produce un perjuicio al prestamista, quien se halla obligado, a su vez, a realizar un pago o se le impide obtener por este motivo una ganancia que podría realizar, mediante la

compra de un huerto, por ejemplo, Lutero prosigue: “Y ahora que te los presté (100 florínes), puedes producirme un daño no devolviéndomelos a tiempo para poder pagar aquí y comprar allí, lo que me perjudicará en ambos sentidos es decir, *duplex interesse, damni emergentis et lucri cessantis* [doble interés por la pérdida sufrida y por la ganancia que se deja de obtener]..., de lo cual Juan, por haber prestado los cien florínes, ha salido perjudicado y puede en equidad pedir que se le resarza del perjuicio, es decir, que además de devolverle los cien florínes, se le indemnicen los dos daños, el de no haber podido pagar y el de no haber podido comprar el huerto, *como si estos dos daños se hubiesen causado naturalmente* a los cien florines, imputando a éstos los dos daños que en realidad no han sufrido... Por eso eres un usurero, porque haces que tu prójimo te in–demnice con su dinero un daño que nadie te ha causado y que no puedes probar ni calcular, este daño es lo que los juristas llaman *non verum sed phantas-*

ticum interesse [un interés no real, sino imaginario]. Un daño que alguien se imagina a su antojo... No vale, pues, decir que habrían podido producirse los daños nacidos del no poder pagar ni comprar, pues de otro modo diríamos *ex contingente necessarium,* hacer lo que debería ser partiendo de lo que no es; transformar lo incierto en certidumbre. Sí esta usura no ha de devorar al mundo en pocos años ... es una desgracia fortuita la que sufre el prestamista, de la que ha de reponerse, pero en el comercio es al revés y el reverso completo de esto: aquí se procura hacer que cargue con el daño el prójimo necesitado, para nutrirse y enriquecerse con ello, para vivir y triunfar en la ociosidad a costa de los cuidados y los desvelos de otros. Me echo a dormir detrás de la estufa y dejo que mis cien florínes trabajen por mí, y como se trata de dinero prestado, el botín viene a mis manos sin trabajo ni desvelo alguno. ¿A quién no le gustaría esto?" (M. Lutero, *De cómo los párrocos deben predicar contra la usara,* Wittemberg 1540

[*Obras*, Wittenberg, 1589, 6° parte, pp. 309 y 310]).

La idea del capital como valor que se reproduce a sí mismo y se incrementa en la reproducción, gracias a su cualidad innata de ser un valor que se conserva y crece eternamente —es decir, gracias a la cualidad oculta de los escolásticos— ha llevado a las fabulosas ocurrencias del Dr. Price, que dejan muy atrás a las fantasías de los alquimistas; ocurrencias en las que llegó a creer seriamente Pitt y que en sus leyes sobre el *sinking fund* [fondo de amortización de la Deuda pública] convirtió en columnas de sus finanzas.

"El dinero que rinde intereses compuestos crece al principio lentamente, pero como la proporción del crecimiento va acelerándose progresivamente, llega a ser tan rápida que sobrepasa toda fantasía. Un penique prestado a interés compuesto del 5% al nacer Cristo se habría multiplicado hoy hasta formar una suma mayor que la que podría contenerse en 150

millones de planetas terráqueos, todos de oro macizo. En cambio, prestado a interés simple no habría pasado. en el mismo tiempo de 7 chelines y 4 ½ peniques. Hasta hoy, nuestro gobierno ha preferido basar sus finanzas en el segundo método en vez del primero."[1]

Y aún vuela más alto en sus *Observations on Reversionary Payments* etc., Londres

1772: "Un chelín invertido al nacer nuestro Redentor [por tanto, en el templo de Jerusalén seguramente] al 6% de interés compuesto habría crecido hoy hasta formar una masa de dinero mayor que la que cabría en todo el sistema solar convertido en una esfera de un diámetro igual al de la órbita de Saturno"

"Por eso ningún Estado tendría por qué pasar por dificultades, pues con los más pequeños ahorros podría pagar las mayores deudas en un plazo tan breve como lo requiera su interés". (Pp. XIII, y XIV.) ¡Hermosa introducción teórica a la Deuda pública inglesa].

Price se dejó sencillamente fascinar por la inmensidad de las cifras resultantes de la progresión geométrica. Consideraba el capital por, sí mismo, sin fijarse en las condiciones de reproducción y del trabajo, como un autómata, como una cifra que se multiplicaba por si misma (exactamente lo mismo que hacía Malthus con el hombre en su progresión geométrica), razón por la cual creía haber descu-bierto la ley de su crecimiento en la fórmula $s = c\ (1 + i\ )$, llamando *s* a la suma de capital + interés, *c* al capital desembolsado, *i* al tipo de interés (considerado en partes alícuotas de 100) *y n* al número de años que dura el proceso.

Pitt tomó muy en serio la mistificación del Dr. Price. La Cámara de los Comunes acordó en 1786 reunir un millón de libras esterlinas para obras de utilidad pública. Según Price, en quien Pitt creía, lo mejor era, naturalmente, sacar este dinero mediante impuestos sobre el pueblo, “acumulando” luego la suma obtenida y escamoteando la Deuda pública por el

misterio del interés compuesto. Aquel acuerdo de la Cámara de los Comunes fue seguido inmediatamente por una ley presentada por Pitt en la que se ordenaba la acumulación de 250,000 libras esterlinas "hasta que, con las rentas vitalicias vencidas, el fondo se incrementase hasta la suma de 4 millones de libras anuales" *(Act* 26 Jorge III, cap 31).* En su discurso de 1792, en que Pitt propuso aumentar la suma destinada al fondo de amortización, indicó entre las causas del predominio comercial de Inglaterra la maquinaria, el crédito, etc., pero como "la causa más importante y duradera, la acumulación. Este principio se halla ya perfectamente desarrollado y suficientemente explicado en la obra de Smith, de ese genio... Esta acumulación de capitales se lleva a cabo dejando a un lado, por lo menos, una parte de la ganancia anual para incrementar el capital que ha de ser invertido del mismo modo al año siguiente, con lo que se obtiene una ganancia continua". De este modo, gracias al Dr. Price,

convierte Pitt la teoría de la acumulación de A. Smith en el enriquecimiento de un pueblo por medio de la acumulación de deudas y llega al halagüeño resultado de que para pagar un empréstito lo mejor es abrir empréstitos y más empréstitos, hasta el infinito.

Ya en Josias Child, el padre de la banca moderna, nos encontramos con la tesis de que "100 libras esterlinas, producirán al cabo de 70 años, al interés compuesto del 10%, la suma de 102,400 libras esterlinas" *(Traité sur le commerce,* etc., por J. Child, trad. etc. Amsterdam y Berlín, 1754, p. 115. Obra escrita en 1669).

Que las concepciones del Dr. Price se han deslizado al buen tuntún entre los economistas modernos, lo revela el siguiente pasaje del *Economist:* "El capital a interés compuesto *(compound interest)* sobre cada una de las partes del capital ahorrado tiene tal fuerza de incrementación *(all–engrossing),* que toda la riqueza del mundo productiva de renta se ha convertido desde hace ya mucho tiempo en intereses de

un capital... Toda la renta es hoy pago de intereses sobre un capital invertido en otro tiempo en la tierra". *(Economist,* 19 julio 1859). En su cualidad de capital a interés pertenece al capital toda la riqueza que pueda producirse, y todo lo que hasta ahora ha obtenido no son sino pagos a cuenta de su apetito *all–engrossing* (que se lo lleva todo para si). Todo el trabajo sobrante que pueda rendir el género humano mientras exista, le corresponde al capital según sus leyes innatas. Moloc.

Veamos por último el siguiente galimatias del "romántico" Adam, Müller: "El enorme incremento de los intereses compuestos, según el Dr. Price, o de las fuerzas humanas que van acelerándose a sí mismas, presupone, si ha de producir estos efectos inmensos, una

aplicación uniforme indivisa e ininterrumpida, por espacio de varios siglos. Tan pronto como el capital se divide en distintos vástagos, cada uno de los cuales crece por

cuenta propia, vuelve a iniciarse el proceso total de acumulación de fuerzas descrito aquí. La naturaleza

ha distribuido la progresión de las fuerzas en una órbita de 20 a 25 años, que por término medio se asignan a cada obrero individual (¡). Al expirar este plazo, el obrero abandona su carrera y el capital reunido mediante los intereses compuestos del trabajo debe transferirse a un nuevo obrero y, en la mayoría de los casos, distribuirse entre varios obreros o hijos. Antes de poder extraer de él verdaderos intereses compuestos, tienen que aprender a vivificar o aplicar el capital que les corresponde. Además, una cantidad enorme del capital adquirido por la sociedad burguesa es acumulado gradualmente durante largos años, aun en las sociedades más dinámicas, antes de destinarlo a la ampliación directa del trabajo; en vez de ello, tan pronto como se logra reunir una suma importante, se confía en concepto de 'préstamo' a otro individuo, a un obrero, a un

banco, a un Estado, para que quien lo recibe, poniendo en verdadero movimiento el capital, saque de él intereses compuestos, lo que le permite fácilmente abonar al prestamista los correspondientes intereses simples.

Finalmente, contra aquella progresión inmensa en que podrían multiplicarse las fuerzas del hombre y sus productos si rigiese exclusivamente la ley de la producción o del ahorro reacciona otra ley no menos profundamente arraigada en la naturaleza humana, la ley de consumo, de la apetencia o de la dilapidación". (Adam Müller *Die Elemente des Staatskunst*, Berlín, 1809, t. III, pp. 147–149)

Es imposible acumular en pocas líneas más barbaridades. No hablemos de la chusca

confusión de obreros y capitalistas, del valor de la fuerza de trabajo y el interés del capital ,

etc. Lo estupendo es que la baja de los intereses compuestos trata de explicarse, entre otra

causas, por el hecho de que se “presta” capital, con lo que luego rinde “intereses compuestos”.* El método de nuestro Müller es característico del romanticismo en todos los sectores. Su contenido está formado por prejuicios cotidianos, basados en las más superficiales apariencias de las cosas. Una manera mistificadora de exponer las cosas trata luego de “exaltar” y poetizar este falso y trivial contenido.

El proceso de acumulación del capital puede ser concebido como una acumulación de intereses compuestos siempre y cuando que pueda llamarse interés a la parte de la ganancia (plusvalía) que se convierte de nuevo en capital, es decir, que sirve para la absorción de nuevo trabajo sobrante. Pero:

1) Prescindiendo de todas las perturbaciones fortuitas, en el curso del proceso de re-

producción va depreciándose constantemente, en mayor o menor medida, una gran parte del capital existente, pues el valor de las mercancías se determina, no por el tiempo de trabajo que ha costado producirlas, sino por el tiempo de trabajo que cuesta reproducirlas, el cual tiende continuamente a disminuir a medida que se va desarrollando la productividad social del trabajo. Por eso, al llegar a una fase elevada de desarrollo de la productividad social parece como si todo el capital existente fuese, no el resultado de un largo proceso de acumulación de capital, sino el resultado de un período de reproducción relativamente corto.[2]

2) Como se ha demostrado en la sección III de este libro, la cuota de ganancia disminuye a medida que aumenta la acumulación del capital y la correspondiente capacidad productiva del trabajo social, la cual se traduce precisamente en un descenso relativo del capital variable con respecto al constante. Para obtener la misma cuota de ganancia, suponiendo que el

capital constante puesto en acción por un obrero se decuplícase, sería necesario que se decuplícase también el tiempo de trabajo sobrante, y así, pronto nos en–contraríamos con que toda la jornada de trabajo y aun las veinticuatro horas del día resultaban insuficientes, aun cuando el capital se las apropiase en su integridad. Pues bien, la progresión de Price y en general *"al engrossing capital, with compound interest"* (28) tienen como base la idea de que la cuota de ganancia no dismínuye.[3]

La identidad entre la plusvalía y el trabajo sobrante traza un límite cualitativo a la acumulación del capital: la *jornada de trabajo total,* el desarrollo en cada momento de las fuerzas productivas y de la población, que limita el número de las jornadas de trabajo que pueden ser explotadas al mismo tiempo. En cambio, sí la plusvalía se concibe bajo la forma vacía de sentido del interés, el límite será puramente cuantitativo y escapa a toda fantasía.

En el capital a interés aparece consumada la idea del capital–fetiche, la idea que atribuye al producto acumulado del trabajo plasmado como dinero la virtud, nacida de una misteriosa cualidad innata, de crear automáticamente plusvalía en una progresión geométrica, de tal modo que este producto acumulado del trabajo ha descontado ya desde hace mucho tiempo, según el *Economist,* toda la riqueza de la tierra presente y futura como algo que por derecho le corresponde. El mismo producto del trabajo pretérito, el trabajo pasado mismo, se halla según esto fecundado con un fragmento de trabajo sobrante vivo presente o futuro. Sabemos, sin embargo, en primer lugar, que en realidad la conservación y también, por tanto, la reproducción del valor de los productos del trabajo pretérito sólo es fruto de su contacto con el trabajo vivo; y en segundo lugar, que la posibilidad de que los productos del trabajo sobrante vivo solo se mantienen mientras se mantiene la relación del capital, es decir, esta

relación social determinada en que el trabajo pretérito se enfrenta de un modo independiente y todo poderoso, al trabajo vivo.

Pie de Cap 24

1 Richard Price, *An Appeal to the Public on the subject of the National Debt* [1772), 2° ed., Londres, 1774 [pp.. 18 s], donde se hace este ingenuo chiste: "Hay que tomar dinero prestado a interés simple para incrementarlo a interés compuesto". (R. Hamilton, *An Inquiry concerning the Rise and Progress of the National Debt of Great Britain,* 2° ed., Edimburgo, 1814 [parte III, sec. I "Examination of Dr. Price's Views of Finance", p. 133]. Según esto, el tomar dinero a préstamo sería el medio más seguro de enriquecerse, aun tratándose de particulares. Pero si yo consigo, por ejemplo, 100 libras esterlinas al 5% de interés anual, tendré que pagar al final del año 5 libras y, suponiendo que el préstamo

se repita durante 100 millones de años, recibiré 100 libras esterlinas solamente cada año, por las que tendré que pagar anualmente 5. Tomando 100 libras a préstamo jamas conseguiré llegar a prestar 105. ¿Y de dónde voy a sacar el dinero necesario para pagar el 5% de interés? De nuevos prestamos o, sí soy el Estado, de los impuestos, Pero si el que recibe dinero a préstamo es el capitalista industrial, de su ganancia del 15%, supongamos, tendrá que pagar el 5% de interés, comiéndose, por ejemplo, el 5% (aunque su apetito aumenta con sus ingresos) y capitalizando el 5% restante Necesita obtener, por tanto, una ganancia del 15% para poder pagar constantemente el 5% de interés. Si este proceso se mantiene durante mucho tiempo, la cuota de ganancia disminuirá por las razones indicadas, digamos del 15 al 10%. Pero Price olvida totalmente que el interés del 5% presupone una cuota de ganancia del 15% y presenta ésta de tal modo que permanece invariable a pesar de la acumulación del capital. El interés no tiene ab-

solutamente nada que ver con el proceso real de acumulación; sólo le preocupa la operación de prestar dinero para que arroje interés compuesto, Le tiene completamente sin cuidado cómo aborde esto, puesto que, desde su punto de vista, se trata de una cualidad innata del capital a interés.

* Es decir, Ley 31 del 26° año de reinado de Jorge III. *(Nota de la ed. alemana.)*

* Las comillas son tomadas del manuscrito de Marx. (N.R.).

2 Véanse Mill y Carey, y los equívocos comentarios de Roscher [Cf. J. St. *Mill, Principios de Economía Política,* H. C. Carey, *Principies of Social Science,* tomo III, Filadelfia, 1860. pp. 71 *ss.* W. Roscher *Die Grundlagen der Nationalkonomie, 2°* ed., Stuttgart, 1857, pp. 70 *ss*].

3 “Es evidente que ningún trabajo, ninguna fuerza productiva, ningún ingenio, ningún arte podría satisfacer las arrolladoras exigencias del interés compuesto, Pero todo ahorro se hace a base de la renta del capitalista,

por lo cual estas exigencias son constantes y la capacidad productiva del trabajo se niega no menos constantemente a satisfacerlas. Se establece así una especie de nivelación (balance)" *(Labour defended against the Claims of Capital,* p. 23. Por Hodgskin).

CAPITULO XXV

CREDITO Y CAPITAL FICTICIO

No entra en nuestro propósito proceder a un análisis detallado del crédito y de los instrumentos de que se vale (dinero crediticio, etc.). Nos limitaremos a señalar aquí algunos puntos necesarios para completar la fisonomía del régimen de producción capitalista en general. Para ello habremos de referirnos solamente a dos aspectos del crédito: el crédito comercial y el crédito bancario. La relación entre el desarrollo de estas dos clases de crédito y el crédito público no ha de ser estudiada aquí.

Ya hemos expuesto anteriormente (libro I, cap. III, *3, b* [p. 99 *ss*.]) cómo surge de la circulación simple de mercancías la función del dinero como medio de pago y se crea entre los productores de mercancías y los que negocian con ellas una relación de acreedores y deudores. Al desarrollarse el comercio y el modo de

producción capitalista, que sólo produce con vistas a la circulación, se amplía, se generaliza y se va modelando esta base natural del sistema de crédito. En general, el dinero sólo funciona aquí como medio de pago, es decir, las mercancías se venden recibiendo a cambio, no dinero, sino una promesa escrita de pago que deberá hacerse efectiva al cabo de determinado tiempo. Para simplificar el problema, podemos resumir estas promesas de pago en su conjunto dentro de la categoría general de letras de cambio. Hasta el día de su vencimiento, en que han de hacerse efectivas, las letras de cambio circulan, a su vez, como medios de pago; constituyen el dinero comercial en sentido estricto. Al cancelarse en último resultado mediante la compensación de créditos y deudas, funcionan en absoluto como dinero, puesto que no necesitan convertirse finalmente en dinero. Y así como estos desembolsos que los productores y los comerciantes se hacen entre sí en forma de letras de cambio constituyen la verdadera base

del crédito, su instrumento de circulación, la letra de cambio forma la base del verdadero dinero crediticio, de los billetes de banco, etc. Este no descansa en la circulación monetaria, ni en la de dinero metálico ni en la del papel–moneda del Estado, sino en la circulación cambiaría.

W. Leatham (banquero de Yorkshire). Letters on the Currency. 2° ed., Londres. 1840: "Según mis cálculos, el importe total de las letras de cambio que circularon en 1839 fue de 528.493,842 libras esterlinas [calculando las letras de cambio extranjeras en 1/6 aproximadamente del importe total] y el importe de las letras de cambio que circularon simultáneamente en el mismo año de 132.123,460 libras esterlinas" (p. 56). "Las letras de cambio representan dentro de la circulación una parte más considerable que todas las demás juntas" (pp. 3 [4]. "Esta enorme superestructura de las letras de cambio descansa (¡) sobre una base formada por la cuantía de los billetes de banco y el oro. y

si esta base sí contrae demasiado en el curso de los acontecimientos pueden peligrar la solidaridad e incluso la existencia de aquellas" (p. 8). "Si se calcula toda la, circulación [se refiere a los billetes de banco *(F. E.)*] y el importe de las obligaciones de todos los bancos, se obtiene una suma de 153 millones cuya conversión en oro puede reclamarse según la ley. [Pero ¿de dónde sacaremos la cantidad de oro necesaria para hacer frente a estas reclamaciones? En Inglaterra y el País de Gales circulan aproximadamente cinco millones de oro –en Irlanda y Escocia circulan solamente billetes de una libra– y en las cajas fuertes de los bancos hay unos cuatro millones, lo que arroja una suma de nueve millones para hacer frente a la reclamación ¡de 148 millones!]* (p. 11). "Las letras de cambio no pueden ponerse bajo control, a menos que se impida el excedente monetario [...] y el bajo tipo de interés o de descuento que provoca una parte de ella y estimula esta grande y peligrosa expansión. Es imposible decir

qué parte de ella procede de negocios reales. por ejemplo, de compras y ventas efectivas, y qué parte responde a causas ficticias *(fictitious)* y a letras sin base, que se descuentan simplemente para recoger otras que se hallan en circulación antes de su vencimiento, creando así capital ficticio con la emisión de simples medios de circulación imaginarios. En las épocas en que el dinero es abundante y barato. sabemos que estas operaciones adquieren un volumen enorme" (pp. 43, 44). J. W. Bosanquet, *Metallic, Paper and Credit Currency*, Londres, 1842: "El importe medio de los pagos cancelados diariamente en la Clearing Houte [donde los banqueros de Londres se canjean mutuamente los cheques recibidos en pago y las letras de cambio vencidas (*F. E.*)] excede de 3 millones de libras esterlinas, sin que la cantidad de dinero necesaria para realizar estas operaciones pase de 200,000 libras" (p. 86). (El giro total de la Clearing House en el año 1889 ascendió a 7,6l8 3/4 millones de libras esterlinas, lo que,

calculando, en números redondos, 300 días hábiles, da una media de 251/2 millones de libras esterlinas diarios. *F. L.).* "Las letras de cambio son, indiscutiblemente, medios de circulación (*currency*) independientes del dinero puesto que su propiedad puede transferirse de unos a otros por medio del endoso" (p. 92 [93]). "Puede suponerse por término medio que cada letra de cambio circulante lleva dos endosos y salda, por tanto, antes de su vencimiento, dos pagos. Por donde puede concluirse que, solamente mediante el endoso, las letras de cambio operaron en 1839 una transferencia de propiedad por valor de dos veces 528 millones, o sean, 1.056 millones de libras esterlinas, más de tres millones de libras diariamente. Es evidente, pues, que las letras de cambio y los depósitos bancarios, mediante la transferencia de propiedad de mano en mano y sin recurrir para nada al dinero, realizan funciones de dinero por un volumen diario de 18 millones de libras esterlinas, por lo menos" (p. 93).

Tooke dice lo siguiente, refiriéndose al crédito en general: “El crédito, en su acepción más simple, es la confianza bien o mal fundada que mueve a alguien a confiar a otro una cierta suma de capital. sea en dinero, sea en mercancías cifradas en un determinado valor en dinero, suma pagadera siempre al cabo de determinado tiempo. Cuando este capital se presta en dinero, es decir, en billetes de banco, en un crédito al contado o en una orden de pago contra un corresponsal, se calcula por el uso del capital un recargo de un determinado tanto por ciento sobre la suma que ha de ser devuelta. Tratándose de mercancías cuyo valor en dinero se fija entre los interesados y cuyo traspaso constituye una venta, la suma señalada y que ha de pagarse incluye una indemnización por el uso del capital y por el riesgo que se asume hasta el día del vencimiento. En la mayoría de los casos. se entregan a cambio de estos créditos obligaciones escritas de pago con una fecha de vencimiento fija. Y estas obliga-

ciones o promesas transferibles a otros constituyen el medio que los prestamistas, si encuentran ocasión para emplear su capital, ya sea en forma de dinero o de mercancías, antes de que estas letras de cambio venzan, pueden en la mayoría de los casos utilizara para contraer prestamos o comprar más barato, ya que su propio crédito resulta reforzado por el segundo nombre estampado en la letra de cambio" *(Inquiry into the Currency Principle*, página 87).

Ch. Coquelin, "Du crédit et des Banques dans l' Industrie, en *Revue des deux Mondes,* 1842, t. 31: "La mayoría de las operaciones de crédito se efectúa. en todos los países, dentro del círculo de las mismas relaciones industriales . El productor de materias primas se las adelanta al fabricante que ha de transformarlas, obteniendo de éste una promesa de pago con vencimiento fijo. El fabricante, después de realizar la parte del trabajo que le corresponde, adelanta a su vez en condiciones análogas su producto a otro fabricante encargado de seguir-

lo transformando, con lo cual el crédito va extendiéndose de uno en otro hasta llegar al consumidor. El comerciante al por mayor adelanta sus mercancías al comerciante al por menor, después de haberlas obtenido en las mismas condiciones del fabricante o del comisionista. Todos toman a préstamo con una mano y prestan con la otra, a veces dinero, pero con mayor frecuencia productos. Se realiza así, en las operaciones industriales, un intercambio incesante de anticipos, que se combinan y entrecruzan en todas direcciones. En la multiplicación y en el crecimiento de estos anticipos mutuos consiste precisamente el desarrollo del crédito, y aquí es donde se halla la verdadera sede de su poder".

El otro aspecto del sistema de crédito se relaciona con el desarrollo del comercio de dinero, que en la producción capitalista es paralelo, naturalmente, al desarrollo del comercio de mercancías. Hemos visto en la sección anterior (cap. XIX, pp. 336 *ss*) cómo van concentrándose en manos de los banqueros los

depósitos de los fondos de reserva de los hombres de negocios, las operaciones técnicas de los cobros y los pagos en dinero, los pagos internacionales y con ellos el comercio de lingotes de oro y plata. Conjuntamente con este comercio de dinero se desarrolla el otro aspecto del sistema de crédito: la administración del capital a interés o del capital–dinero, como una función especial de los banqueros. El prestar y tomar en préstamo dinero se convierte en un negocio especifico suyo. Aparece ahora como intermediario entre el verdadero prestamista y el prestatario de capital dinero. En términos generales, el negocio bancario consiste, desde este punto de vista, en concentrar en sus manos, en grandes masas, el capital–dinero prestable, por donde en vez del prestamista individual es el banquero el que aparece como representante de todos los prestamistas de dinero frente a los capitalistas individuales y comerciales. El banquero se convierte en el administrador general del capital–dinero. Por otra parte, concentran a

los prestatarios frente a todos los prestamistas, puesto que toman dinero a préstamo para todo el mundo comercial. Un banco representa, de una parte, la centralización del capital–dinero, de los prestamistas, y de otra parte la centralización de los prestatarios. Su ganancia consiste, en general, en recibir a préstamo a un tipo de interés más bajo del que concede a sus clientes.

El capital prestable, de que disponen los bancos. fluye a ellos de distintos modos. En primer lugar, se concentra en sus manos, por ser los bancos los cajeros de los capitalistas industriales, el capital–dinero que todo productor y todo comerciante tiene como fondo de reserva o que recibe en pago. Estos fondos van convirtiéndose así en capital–dinero prestable. Con ellos, el fondo de reserva del mundo comercial, al concentrarse como un fondo común, se reduce al mínimo necesario y una parte del capital–dinero que de otro modo se quedaría inactivo como fondo de reserva se moviliza en la concesión de préstamos, funciona como capital a

interés. Su capital prestable se forma, en segundo lugar, a base de los depósitos hechos en los bancos por los capitalistas dueños del dinero y que les permiten dar en préstamo el dinero depositado. Con el desarrollo del sistema bancario, sobre todo a partir del momento en que los bancos empiezan a pagar intereses por el dinero depositado, afluyen también a sus cajas los ahorros de dinero y el dinero momentáneamente inactivo de todas las clases. Pequeñas sumas, incapaces cada una de por sí para funcionar como capital–dinero, se funden en grandes masas y forman así un poder monetario. Esta acumulación de pequeñas cantidades debe distinguirse como un resultado especial del sistema bancario, del papel de intermediario que los bancos asumen entre los verdaderos capitalistas de dinero o los prestatarios. Finalmente, se depositan también en los bancos aquellas rentas cuyo consumo es progresivo.

Los prestamos (aquí sólo nos interesa el crédito comercial en sentido estricto) se reali-

zan mediante el descuento de letras –conversión de éstas en dinero antes de su vencimiento– y por medio de anticipos bajo diversas formas: anticipos directos a base de crédito personal, préstamos con garantía de títulos y valores rentables, de valores públicos, de acciones de todas clases, y principalmente anticipos sobre documentos de embarque y certificados de mercancías almacenadas y otros títulos de posesión de mercaderías, giros sobre depósitos, etcétera.

El crédito concedido por un banco puede revestir, a su vez, diversas formas, por ejemplo, la de una letra de cambio o un cheque sobre otro banco, la de la apertura de un crédito de la misma clase y finalmente, tratándose de bancos de emisión, la de billetes del propio banco que concede el crédito. El billete de banco no es otra cosa que una letra de cambio librada sobre el banquero, pagadera a la vista y al portador y que el banquero emite en vez de letras privadas. Esta última forma de crédito

presenta para el profano un carácter especialmente impresionante y aparece a sus ojos revestida de gran importancia, en primer lugar porque esta clase de dinero crediticio sale de la simple circulación comercial para entrar en la circulación general, funcionando aquí como dinero, y además porque en la mayoría de los países los bancos principales que emiten billetes de banco son una especie de combinación especial de bancos nacionales y bancos privados y, como tales, se hallan en realidad respaldados por el crédito nacional y sus billetes constituyen, en mayor o menor medida, medios legales de pago, y porque en este caso se ve claramente que aquello en que trata el banquero es el crédito mismo, ya que el billete de banco no es más que un signo circulante. Pero el banquero aun cuando adelante el dinero depositado al contado en sus cajas, comercia también con todas las demás formas de crédito. En realidad, el billete de banco no es sino la moneda del comercio al por mayor, siendo el depósi-

to lo que, en los bancos, constituye lo primordial. La mejor prueba de esto la tenemos en los bancos escoceses.

No es necesario, para la finalidad que aquí perseguimos, detenerse a investigar los distintos institutos de crédito existentes ni las diversas formas de los bancos mismos.

"Los banqueros tienen una doble función... 1° Concentrar el capital de aquellos que no tienen un empleo directo que darle y distribuirlo y transferirlo a otros que dispongan de medios para emplearlo. 2° Recibir en depósito las rentas de sus clientes para írselo reembolsando a medida que lo necesiten para sus fines de consumo. Lo primero es circulación de *capital*, lo segundo circulación de *dinero (currency)."* "Una función consiste en la concentración del capital, de una parte, y de otra parte en su distribución: otra en la administración de la circulación para los fines locales de los contornos". Tooke, *Inquiry into the Currency Principles*, p 36

y 37. En el cap. XXVIII volveremos sobre este pasaje [cf. pagina 420 *ss*].

Reports of Committees, t. VIII. *Commercial Distress*, t. 1, parte I. 1847-48. *Minutes of Evidence.* (En lo sucesivo. cit. como *Commercial Distress*, 1847-1848). En la decada del cuarenta, en los descuentos de letras hechos en Londres se aceptaban en innumerables casos, en vez de billetes de banco, letras de cambio libradas por un banco sobre otro a 21 días vista. (Declaración de J. Pease, banquero provincial. núms. 4,636 y 4.645). Según el mismo informe, los banqueros. cuando escaseaba el dinero, acostumbraban a dar en pago a sus clientes letras de esta clase. Si el que las recibía quería billetes de banco, tenía que volver a descontar las letras. Esto representaba. para los bancos, un privilegio de creación de dinero. Los señores Jones, Loyd & Co. pagaban de este modo "desde tiempo inmemorial" siempre que escaseaba el dinero y el tipo de interés excedía del 5%. El cliente sentiase contento de recibir estos *Bankers*

Bill, pues las letras de Jones, Loyd & Co. eran más fácilmente descontables que las suyas propias: a veces, estas letras circulaban por veinte y hasta por treinta manos (Lug. cit., núms. 901 a 905, 992).

Todas estas formas sirven para hacer transferible la promesa de pago. "Apenas existe ninguna forma bajo la que pueda envolverse el crédito en que no cumpla a veces una función de pago: lo mismo da que esta forma sea la de un billete de banco, una letra de cambio o un cheque, el proceso es siempre esencialmente el mismo y el resultado sustancialmente idéntico". *Fullarton, On the Regulation of Currencies*, 2° ed., Londres 1845, p. 38. "Los billetes de banco son el dinero menudo del crédito" (*ob. cit*., p. 51).

Lo siguiente está tomado de la obra de J. W. Gilbart, *The History and Principles of Banking*, Londres, 1834: "El capital de un banco se halla formado por dos partes: el capital de inversión (*invested capital*) y el capital bancario (*banking*

capital) prestado" (p. 117). "El capital bancario o capital prestado se obtiene de tres modos: 1° mediante la constitución de depósitos: 2° mediante la emisión de billetes de banco propios: 3° mediante la emisión de letras de cambio.

Si alguien me presta gratis 100 libras esterlinas y yo se las presto a otro al 4% de interés, ganaré al cabo del año 4 libras esterlinas con esta operación. Y lo mismo si alguien acepta mi promesa de pago (*I promise to pay*, es la fórmula que suelen adoptar en Inglaterra los billetes de banco) para devolverme el dinero al final del año pagándome por ello el 4 % : con esta operación gano 4 libras esterlinas. lo mismo que si prestase 100 libras; y finalmente, si alguien, en una ciudad de provincias, me trae 100 libras esterlinas con la condición de que, pasados 21 días, habré de pagar esta suma a una tercera persona en Londres: el interés que entre tanto pueda sacarle al dinero será una ganancia obtenida por mí. He aquí un resumen real de las operaciones realizadas por los ban-

cos y de los medios empleados para crear un capital bancario a traves de los depósitos, los billetes de banco y las letras de cambio" (p. 117). "Las ganancias de un banquero se hallan generalmente en relación con la cuantía de su capital prestado o del capital bancario. Para calcular la ganancia real de un banco hay que descontar los intereses sobre el capital de inversión de la ganancia bruta. El resto constituye la ganancia bancaria" (p. 118). "*Los adelantos de los banqueros a sus clientes se hacen con el dinero de otros*" (p. 146). "Los banqueros que no emiten billetes de banco son precisamente los que se crean un capital bancario mediante el descuento de letras. Aumentan sus depósitos por medio de sus operaciones de descuento. Los bancos de Londres sólo descuentan a aquellas casas que tienen dinero depositado en su poder" (p. 119). "Una firma que descuenta letras en su banco y ha percibido intereses por el importe total de ellas debe dejar en poder del banco una parte por lo menos de este importe sin cobrar inter-

eses. Por este método, el banquero obtiene sobre el dinero anticipado un interés superior al tipo corriente y se crea además un capital bancario mediante el saldo que retiene en su poder" (pagina 120). Economía de los fondos de reserva, depósitos, cheques: "Los bancos

de depósito economizan mediante la transferencia de los saldos y el empleo de los medios circulantes y realizan operaciones de gran importancia con pequeñas sumas de dinero real. El dinero así ahorrado es empleado por el banquero en facilita dinero a sus clientes mediante descuento de letras, etc. De este modo la transferencia de los saldos robustece la eficacia del sistema de depósito" (p. 123). "Es indiferente que los dos clientes que tratan entre sí tengan su cuenta en el mismo banco o en bancos distintos, pues los banqueros canjean sus cheques en la Clearing House. El sistema de depósitos podría, pues, por medio de la transferencia.

desarrollarse hasta el punto de desplazar totalmente el empleo del dinero metálico. Si todo el

mundo tuviese una cuenta en un banco e hiciese todos sus pagos por medio de cheques, estos cheques serían el único medio circulante. En este caso habría que suponer que los banqueros tenían el dinero en su poder, pues de otro modo los cheques no tendrían ningún valor" (p. 124). La centralización del tráfico local en manos de los bancos se lleva a cabo: 19 Por medio de los bancos filiales. Los bancos provinciales tienen sucursales en las ciudades más pequeñas de su demarcación: los bancos de Londres las tienen en las distintas regiones del país. 2° Por medio de agentes. "Cada banco provincial tiene en Londres un agente encargado de pagar sus billetes o sus letras de cambio y de recibir el dinero pagado por los residentes en Londres, a cuenta de quienes residen en las provincias" (p. 127). Cada banquero se queda con los billetes de los demás y no los devuelve. En todas las ciudades importantes se reúnen una o dos veces a la semana y canjean estos billetes. La diferencia se salda mediante una orden de pago sobre Londres (p. 134). "La misión de los bancos es facilitar los negocios. Todo lo que facilita los negocios. facilita también la especulación. Los negocios y la especulación

van, en muchos casos, tan íntimamente unidos, que resulta difícil

decir dónde acaban los negocios y dónde empieza la especulación. Donde quiera que existen bancos puede obtenerse capital más fácilmente y más barato.

La baratura del capital da alas a la especulación, exactamente lo mismo que la baratura de la carne y la cerveza da alas a la glotonería y a la embriaguez" (páginas 137 y 138). "Como los bancos que emiten billetes propios pagan siempre en estos billetes, podría pensarse que sus operaciones de descuento se realizan exclusivamente con el capital así reunido, pero no hay tal. Puede muy bien ocurrir que el banquero pague con sus propios billetes todas las letras por él descontadas y que, sin embargo, 9/10 de las letras que se hallen en su posesión representen tan capital real y efectivo, pues si bien sólo entrega. incluso para cubrir estas letras su propio papel–moneda, no es necesario que éste permanezca en circulación hasta que

las, letras venzan. Las letras pueden circular, por ejemplo, durante tres meses y los billetes refluir, en cambio, al cabo de tres días" (p. 172). "La práctica de que los clientes giren sobre su cuenta constituye una práctica comercial regulada. Es, en realidad, el fin para el que se garantiza un crédito al contado... Los créditos al contado no se aseguran solamente mediante garantía personal, sino también mediante el depósito de títulos y valores" (pp. 174 y 175). "El capital adelantado con garantía de mercancías" surte el mismo efecto que si se adelantase mediante el descuento de letras. Si alguien toma en préstamo 100 libras esterlinas con garantía de sus mercancías es lo mismo que si vendiese sus mercancías por una letra de 100 libras y descontase esta letra en un banco. Sin embargo, el anticipo le permite retener sus mercancías aguardando a una coyuntura mejor del mercado y evitar el sacrificio que de otro modo habría tenido que hacer para obtener dinero con toda premura" (pp. 180 y 181).

The Currency Theory Reviewed, etc. [Edimburgo. 1845], pp. 62 y 63: "Es indiscutiblemente cierto que las 100 libras esterlinas que hoy deposito en poder de A serán gastadas mañana y pasarán a formar un depósito en poder de B. Pasado mañana podrán ser gastadas de nuevo por B depositándose en manos de C. y así sucesivamente hasta el infinito. Por consiguiente, estas mismas 1,000 libras esterlinas en dinero pueden, por medio de una serie de transferencias, multiplicarse en una suma absolutamente indeterminable de depósitos. Cabe, pues, la posibilidad de que *las nueve décimas partes de todos los depósitos de Inglaterra no tengan más realidad que la de las partidas inscritas en los libros de los banqueros,* según las cuales cada uno de ellos responde por su parte correspondiente... Así sucede en Escocia, donde el dinero circulante [que además es casi todo él papel - moneda] no excede nunca de 3 millones de libras esterlinas y los depósitos ascienden a 27 millones. Mientras no sobrevenga una reclama-

ción general y repentina de reembolso de los depósitos (*a run on the banks* [una avalancha sobre los bancos]), las mismas 1,000 libras esterlinas, en su camino de retorno, pueden compensar con la misma facilidad una suma igualmente indeterminable. Del mismo modo que estas mismas 1,000 libras esterlinas con que hoy saldo mi deuda a un comerciante pueden saldar mañana la deuda de éste con otro, pasado mañana la del otro con el banco, y así sucesivamente, hasta el infinito, estas 1,000 libras esterlinas pueden pasar de mano en mano y de banco en banco, compensando cualquier suma imaginable de depósitos*

Como hemos visto, Gilbart sabía ya en 1834 que "todo lo que facilita los negocios, facilita también la especulación y que ambos van, en muchos casos, tan íntimamente unidos, que resulta difícil decir dónde acaban los negocios y dónde empieza la especulación". Cuanto mayor sea la facilidad con que puedan obtenerse anti-

cipos sobre mercancías aún no vendidas, más anticipos de éstos se contraerán y mayor será la tentación de fabricar mercancías o de regar en lejanos mercados mercancías fabricadas solamente para obtener esta clase de anticipos en dinero. Un ejemplo palmario de cómo esta clase de especulación puede arrastrar todo el mundo de los negocios de un país y de los resultados a que esto conduce, lo tenemos en la historia del comercio inglés durante los años de 1845 a 1847. Este ejemplo nos enseña lo que puede dar de sí el crédito. Adelantaremos algunas breves observaciones que servirán para ilustrar los ejemplos expuestos a continuación.

A fines de 1842 empezó a ceder la presión que desde 1837 venía pesando casi ininterrumpidamente sobre la industria inglesa. En los dos años siguientes se acentuó todavía más la demanda de productos industriales ingleses por parte del extranjero: los años de 1845-46 señalan el apogeo de la prosperidad. En 1843, la guerra del opio abrió al comercio

inglés el mercado de China. El nuevo mercado brindaba una nueva coyuntura para la expansión que se hallaba ya en pleno auge, sobre todo la de la industria algodonera. "Jamás podríamos llegar a producir con exceso, teniendo 300 millones de hombres que vestir", decía al autor de estas líneas, por aquellos días, un fabricante de Manchester. Pero todos los edificios fabriles de nueva planta, todas las máquinas de vapor y de hilado, todos los telares, eran insuficientes para absorber la masa de plusvalía que afluía de Lancashire. Con la misma pasión con que se ampliaba la producción se acometió la construcción de nuevos ferrocarriles, y fue en este campo, a partir del verano de 1844, donde empezó a aplacarse el ansia de especulación de industriales y comerciantes. La gente suscribía todas las acciones que podía, es decir, suscribía acciones hasta donde llegaba el dinero para cubrir los primeros pagos a cuenta: ¡luego ya se vería! Al presentarse el vencimiento de los siguientes pagos

–según el apartado 1059 de *Commercial Distress*, 1848-57, el capital invertido en ferrocarriles en los años de 1846-47 ascendía a unos 75 millones de libras esterlinas, se hacía necesario recurrir al crédito y quebrantar además los verdaderos negocios de la empresa.

Por lo demás, estos negocios, en la mayoría de los casos, se hallaban ya de suyo recargados. Las ganancias, tentadoramente altas, habían arrastrado a la gente a operaciones mucho más extensas de lo que justificaban los recursos disponibles. Pero para eso existía el crédito, fácilmente asequible y además barato. El tipo de descuento bancario era bajo: en 1844, de 1 3/4 a 2 3/4 %; en 1845, hasta octubre, menos del 3%, para subir luego, durante poco tiempo, hasta el 5% (febrero de 1846) y bajar de nuevo, en diciembre de 1846, hasta el 3 1/4. El Banco tenía en sus sótanos unas reservas oro de un volumen inaudito. Los valores bursátiles interiores alcanzaban límites jamás conocidos. ¿Cómo, pues, iba a desaprovecharse tan her-

mosa oportunidad de navegar a velas desplegadas? ¿Cómo no se iban a lanzar a los mercados extranjeros, hambrientos de productos ingleses, todas las mercancías que podían fabricarse? ¿Y por qué el fabricante no se iba a embolsar la doble ganancia obtenida, de una parte, con la venta de los hilados y los tejidos en el Extremo Oriente y, de otra parte, con la venta en Inglaterra de las mercancías con que a su retorno venían cargados los barcos?

Se desarrolló así el sistema de las consignaciones masivas de mercancías a la India y a China mediante anticipos, que no tardó en convertirse en un sistema de consignaciones simplemente para conseguir anticipos, como se expondrá en detalle en las notas siguientes, sistema que forzosamente habla de conducir al abarrotamiento en masa de los mercados y a la quiebra.

El crack se produjo en 1846, a consecuencia de la mala cosecha de este año. Inglaterra y sobre todo Irlanda necesitaron importar

enormes cantidades de víveres, especialmente trigo y patatas. A los países exportadores sólo era posible pagarles en una proporción muy pequeña en productos industriales; fue necesario exportar metales preciosos para atender a estos pagos; salieron así al extranjero 9 millones en oro, por lo menos. De esta suma, 71/2 millones salieron de las reserva, del Banco de Inglaterra, con lo cual se asestó un duro golpe a su libertad de movimiento en el mercado de dinero; los demás bancos, cuyas reservas se hallan atesoradas en el Banco de Inglaterra y coinciden en realidad con las reservas de este banco, hubieron de restringir también sus concesiones de crédito; la corriente de los pagos, que hasta entonces fluía rápidamente y sin dificultades, empezó a paralizarse, primero aquí y allá y luego con carácter general. El descuento bancario, que en enero de 1847 era todavía del 3 al 3 1/2 %, subió en abril, al producirse el primer movimiento de pánico, al 7%; en el verano volvió a producirse un pequeño alivio transito-

rio (6,5, 6 %), pero ante el fracaso de la nueva cosecha, volvió a producirse el pánico, ahora con mayor furia. El descuento mínimo oficial del banco subió en octubre al 7 y en noviembre al 10 % lo que quiere decir que la inmensa mayoría de las letras ya sólo podía descontarse a cambio de gigantescos intereses usurarios o no podía descontarse en modo alguno. la paralización general de los pagos hizo que diesen en quiebra una serie de casas de las más importantes y muchísimas empresas pequeñas y medianas, el propio Banco de Inglaterra se vio a punto de dar en quiebra a consecuencia de las restricciones que le habían sido impuestas por la astuta ley bancaria de 1844, hasta que el 25 de octubre, respondiendo a la presión de la opinión pública, el gobierno dejó en suspenso la ley, desembarazando así al Banco de las absurdas trabas legales que sobre él pesaban. Gracias a esto, pudo poner en circulación desembarazadamente su reserva de billetes, y como el crédito de estos billetes de banco se

hallaba en realidad garantizado por el crédito de la nación y no había sufrido, por consiguiente, quebranto, la angustia de dinero se vio inmediatamente aliviada: claro está que aún siguieron dando en quiebra una gran cantidad de empresas grandes y pequeñas, cuya situación era desesperada, pero el punto culminante de la crisis había sido superado y en diciembre el descuento bancario descendió de nuevo al 5% y en el transcurso del año 1848 se preparó aquella animación renovada en los negocios que en 1849 había de embotar los movimientos revolucionarios del continente y que en la década del cincuenta se tradujo en una prosperidad industrial sin precedente, preludio del nuevo *crack* de 1857, *(F. E.).*

I. Acerca de la gigantesca depreciación de los valores del Estado y las acciones durante la crisis de 1847 se contienen datos en un documento publicado por la Cámara de los Lores en 1848. Según esta información, la baja de va-

lor registrada el 23 de octubre de 1847. tomando como punto de comparación el nivel de febrero del mismo año, era:

Valores del Estado inglés..... 93.824,217 libras esterlinas
Acciones de *docks* y canales... 1.358,288 " "
Acciones de ferrocarriles..... 19.579,820 " "
Total: ———————

114.762,325 libras esterlinas

II Acerca de la especulación en el comercio con las Indias orientales, donde ya no se libraban letras porque se hubiesen comprado mercancías, sino que se compraban mercancías simplemente para poder librar letras descontables, convertibles en dinero, dice el *Manchester*

Guardian de 24 de noviembre de 1847 [página 4]:

A en Londres hace que B compre al fabricante C en Manchester mercancías para embarcarlas con destino a D, en las Indias orientales. B paga a C con letras a seis meses libradas por C contra B. Este se cubre igualmente con letras a seis meses libradas contra A. Una vez embarcada la mercancía, A libra también letras a seis meses contra D sobre los documentos de embarque enviados a éste. "Por consiguiente, tanto el comprador como el vendedor entran en posesión de los fondos muchos meses antes de pagar real y efectivamente la mercancía, y además es muy frecuente que estas letras, a su vencimiento, vuelvan a renovarse con el pretexto de conceder tiempo para el reflujo, tratándose de "negocios a tan largo plazo". Desgraciadamente, en esta clase de operaciones las pérdidas no se traducían precisamente en una restricción del negocio, sino por el contrario, en su ampliación. Cuanto más se empobrecían los interesa-

dos mayor era la necesidad que sentían de comprar, movidos por el afán de encontrar con los nuevos anticipos los medios de reponer el capital perdido en sus anteriores especulaciones.

Las compras no se hallaban reguladas ya por el juego de la oferta y la demanda, sino que constituían la parte más importante de las operaciones financieras de la firma especuladora. Pero esto no es más que un aspecto del problema. Lo mismo que ocurría aquí con la exportación de mercancías manufacturadas ocurría al otro lado del océano con la compra y embarque de productos. Las casas que en la India disponían de crédito bastante para hacer que se les descontasen sus letras, compraban azúcar, añil, seda o algodón. no porque los precios, comparados con los de Londres, prometiesen una ganancia, sino porque se aproximaba el vencimiento de letras anteriores giradas sobre la casa de Londres y era necesario cubrirlas. Para ello, nada más sencillo que comprar un cargamento

de azúcar, pagarlo con letras a diez meses sobre la casa de Londres y enviar a Londres por correo los documentos de embarque. Antes de dos meses. los documentos de embarque de estas mercancías apenas cargadas, y con ellos las mercancías mismas. Llegaban a la Lombard Street de Londres y la casa londinense entraba en posesión del dinero ocho meses antes de que venciesen las letras libradas sobre ellos. Y todo esto se desarrollaba lisa y llanamente, sin dificultades ni complicaciones. Mientras los bancos dedicados a descontar letras encontraban dinero abundante para adelantarlo sobre los documentos de embarque y almacenamiento, descontando así hasta cantidades ilimitadas las letras libradas por casas de la India sobre "buenas" firmas de la Mincing Lane". (29)

(Este procedimiento fraudulento se mantuvo en vigor mientras las mercancías iban y venían a la India y de ella en barcos de vela dando la vuelta al Cabo de Buena Esperanza. Al abrirse el canal de Suez e implantarse la na-

vegación a vapor, desapareció la base sobre la que funcionaba este método de fabricación de capital ficticio: la larga duración del viaje de las mercancías. Y el telégrafo acabó de echar por tierra este método, al informar al día del estado del mercado de la India al comerciante ingles y del estado del mercado ingles al comerciante indio. *F. E.).*

III. Las siguientes líneas han sido tomadas del ya citado informe *Commercial Distress*, 1847-48: “En la última semana de abril de 1847 el Banco de Inglaterra notificó al Royal of Liverpool que a partir de aquella fecha reduciría a la mitad la cuantía de sus operaciones de descuente con él. Esta notificación produjo efectos desastrosos, ya que últimamente los pagos, en Liverpool, se efectuaban mucho más en letras que al contado y los comerciantes que generalmente aportaban al banco mucho dinero contante para pagar las letras aceptadas por ellos sólo podían aportar, en los últimos tiempos, letras que les habían sido entregadas para sal-

dar su algodón y otros productos. Este método había ido muy en aumento, y con el las dificultades financieras. Las letras aceptadas que el banco tenía que pagar por los comerciantes eran en su mayoría letras libradas sobre el extranjero, que hasta entonces se habían saldado casi siempre con los pagos obtenidos a cambio de productos. En cambio, las letras que ahora aportaban los comerciantes en vez del antiguo dinero contante eran letras con distinto vencimiento y de distintas clases, un número considerable de ellas, letras bancarias a tres meses fecha [a contar desde su libramiento], la inmensa mayoría letras contra algodón. Estas letras estaban aceptadas, cuando se trataba de letras bancarias, por banqueros de Londres, en los demás casos por comerciantes de todas clases que operaban con el Brasil, los Estados Unidos, el Canadá, las Indias orientales, etcétera... Los comerciantes no se giraban entre sí, sino sobre los clientes del interior del país que habían comprado productos en Liverpool, cubriéndose

con letras sobre bancos de Londres, sobre cualesquiera casas londinenses o sobre quien fuese. La notificación del Banco de Inglaterra trajo como consecuencia que se redujese el plazo de vencimiento para letras libradas sobre productos extranjeros vendidos, plazo que hasta entonces venía siendo, generalmente, superior a tres meses" (pp. 1, 2 y 3).

El período de prosperidad de 1844-47 en Inglaterra fue unido, como ya hemos expuesto más arriba, a la primera gran especulación ferroviaria. Acerca de su repercusión sobre los negocios en general leemos lo siguiente en el mencionado informe: "En abril de 1847, casi todas las casas comerciales habían comenzado a desatender más o menos sus negocios *(to starve their business)* mediante la inversión de una parte de su capital comercial en empresas ferroviarias" (p. 18). "Se contraían también préstamos a alto tipo de interés, por ejemplo, al 8%, sobre acciones de ferrocarriles, recurriendo para ello a particulares, a banqueros y a compañías de

seguros” (p. 42 [43]). “Los grandes desembolsos hechos por estas casas a los ferrocarriles los obligaban, a su vez, a recurrir a los bancos para obtener de ellos cantidades excesivas de capital, mediante descuentos de letras, como medios para poder continuar sus propios negocios” (p. 43). (Pregunta:)

¿Diría usted que los pagos hechos sobre acciones ferroviarias contribuyó mucho a la presión imperante [en el mercado de dinero] en abril y octubre de 1847?” (Respuesta:) “Creo que apenas si contribuyeron a la presión de abril. A mi juicio, hasta abril y acaso hasta entrado el verano, más bien fortalecieron que debilitaron a los banqueros, pues el derroche real de dinero no se desarrollaba, ni mucho menos, con la misma rapidez que aquellos pagos; a consecuencia de ello, la mayoría de los bancos tenían en sus manos a comienzos de año una cantidad bastante grande de los fondos de los ferrocarriles”. (Esto aparece confirmado por

“numerosos testimonios de banqueros en *Commercial Distress*, 1848-57 [*F. E*]).

“Estos fondos fueron disminuyendo gradualmente en el curso del verano y el 31 de diciembre eran ya considerablemente más pequeños. Una causa de la presión existente en octubre era el descenso gradual de los fondos de ferrocarriles en poder de los bancos; entre el 22 de abril y el 31 de diciembre se redujeron en una tercera parte los saldos ferroviarios existentes en nuestras manos. Los pagos hechos a cuenta de acciones de ferrocarriles surtieron el mismo efecto en toda la Gran Bretaña; poco a poco, fueron absorbiendo los depósitos de los bancos” (pp. 19 y 20). (He aquí el testimonio, coincidente con éste, de Samuel Gurney, gerente de la tristemente célebre casa Overend Gurney & Co.) : “En 1846 había una demanda considerablemente mayor de capital para ferrocarriles, pero no subió el tipo de interés. Se produjo una condensación de sumas pequeñas en grandes masas, y estas grandes masas eran ab-

sorbidas por nuestro mercado, por lo cual el efecto que esto producía era, en conjunto, el de lanzar más dinero al mercado de dinero de la City no el de retirarlo de él" [p. 135].

A. Hodgson, director del Liverpool Joint Stock Bank, indica hasta qué punto pueden las letras de cambio formar las reservas de un banquero: "Teníamos la costumbre de guardar en cartera, en forma de letras que vencían de un día para otro, por lo menos las nueve décimas partes de todos nuestros depósitos y todo el dinero que recibíamos de otras personas..., hasta tal punto que durante la crisis el importe de las letras que vencían diariamente equivalía casi a la suma de los compromisos de pago a que diariamente debíamos atender" (p. 29).

Letras de especulación, "Núm. 5,092. ¿Por quién estaban aceptadas principalmente las letras (por algodón vendido)? (R. Gardner, el fabricante algodonero, varias veces mencionado en la presente obra [F. E]): "Por corredores de mercancías; un comerciante compra al-

godón, lo traspasa a un corredor. gira contra este y hace que le descuenten las letras". "Núm. 5,094. ¿Y estas letras, pasan a los bancos de Liverpool y son descontadas allí? —Sí. y también en otras partes A no ser por esta concesión de crédito, otorgada principalmente por los bancos de Liverpool, el algodón se habría vendido el año pasado. a mi juicio. 11/2 o 2 peniques más barato la libra". — "Núm. 600. Decía usted que circulaba una cantidad enorme de letras. libradas por especuladores sobre los corredores de algodón de Liverpool: ¿puede aplicarse lo mismo a sus anticipos hechos sobre letras contra otros productos coloniales, aparte del algodón? (A. Hodgson, banquero de Liverpool [F. E]): Esto se refiere a los productos coloniales de todas clases, pero muy especialmente al algodón". — "Núm. 601. ¿Procuraba usted, como banquero, mantenerse alejado de esta clase de letras? —En modo alguno, las considerábamos como letras perfectamente en orden, siempre y cuando que circulasen en cantidades modera-

das. Esta clase de letras son renovadas con frecuencia".

Especulación en el mercado de las Indias orientales y China (1847). Charles Turner (gerente de una de las primeras firmas de Liverpool dedicadas al comercio con las Indias orientales): "Todos conocemos las incidencias que han ocurrido en los negocios con la isla Mauricio y otras operaciones semejantes. Los corredores estaban acostumbrados a adelantar dinero sobre mercancías no sólo a su llegada, para cubrir las letras libradas sobre estas mercancías, lo que estaba perfectamente dentro del orden, y además sobre los documentos de embarque, sino que adelantaban también dinero sobre los productos antes de embarcarse, y en algunos casos antes incluso de que estuviesen fabricados. Yo, por ejemplo, había comprado en Calcuta. en un caso especial, letras por valor de 6 a 7,000 libras esterlinas: el importe de estas letras fue enviado a Mauricio, para invertirse en plantaciones de azúcar: las letras vinieron a Inglate-

rra y más de la mitad de ellas fueron protestadas: más tarde, al llegar por fin el cargamento de azúcar con que habían de pagarse estas letras, resultó que antes de embarcarse e incluso antes de producirse, este azúcar estaba ya vinculado en garantía a terceras personas" (p. 54). "En la actualidad, las mercancías destinadas al mercado de las Indias orientales deben pagarse al fabricante al contado; pero esto no significaba gran cosa, pues si el comprador dispone de algún crédito en Londres, no tiene más que girar una letra sobre Londres y descontarla aquí, donde el tipo de descuento es ahora bajo: con el dinero así obtenido paga al fabricante... y transcurren, por lo menos, doce meses antes de que un exportador de mercancías a la India pueda recibir de allí los productos enviados a cambio;... una persona que dispone de 10 a 15,000 libras esterlinas y se dedique a comerciar con la India obtendrá de una casa de Londres crédito por una suma considerable, concederá a esta casa el 1 % y girará sobre ella, con la condi-

ción de que el importe de las mercancías enviadas a la India sea remitido a esta casa de Londres: ambas partes están tácitamente de acuerdo, al convenir esto, en que la casa de Londres no tendrá que hacer ningún desembolso al contado, es decir, en que las letras se prorrogarán hasta que lleguen los productos de la India. Las letras se descontaron en Liverpool, Manchester y Londres. algunas se hallan en posesión de bancos escoceses" (p. 55). —"Núm. 786. Al investigar los libros de una casa recientemente quebrada en Londres, se descubrió lo siguiente: una firma de Manchester y otra de Calcuta habían abierto en esta casa un crédito por 200,000 libras esterlinas: es decir, los clientes de la firma de Manchester que enviaban a Calcuta, desde Glasgow y Manchester, mercancías en consignación. podrían girar sobre la casa de Londres hasta cubrir el importe de 200.000 libras; se convenía, al mismo tiempo, que la casa de Calcuta podría girar sobre la casa de Londres hasta la misma suma, estas letras se vendían en Cal-

cuta, con su importe se compraban otras letras y estas eran enviadas a Londres para que la casa de aquí pudiese, con su importe, comprar las primeras libradas en Glasgow o Manchester. Por medio de esta operación se pusieron en circulación letras por valor de 600,000 libras esterlinas" [p. 61).* –"Núm. 971. En la actualidad, cuando una casa de Calcuta compra un cargamento [para Inglaterra] y lo paga con algunas letras libradas sobre su corresponsal en Londres, enviando aquí los documentos de embarque, estos certificados permiten obtener inmediatamente un anticipo en la Lombard Street; disponen, por tanto, de ocho meses de plazo durante los cuales pueden manejar el dinero antes de que sus corresponsales paguen las letras".

IV. En 1848 la Cámara de los Lores nombró una comisión secreta encargada de investigar las causas de la crisis de 1847. Las declaraciones de testigos formuladas ante esta comisión no fueron publicadas, sin embargo,

hasta 1857 (*Minutes of Evidence, taken before the Secret Committee of the House of Lords appointed to inquire into the Causes of Distress*, etc., 1857; citada aquí como *Commercial Distress*, 1848-57). He aquí el testimonio del señor Lister, director del Union Bank of Liverpool:

"2,444. En la primavera de 1847 existía una enorme expansión del crédito... porque las gentes de negocios transferían sus capitales del comercio a los ferrocarriles, queriendo, sin embargo, continuar sus negocios con el mismo volumen de antes. Probablemente todos empezaban creyendo que podrían vender las acciones ferroviarias con ganancia. reponiendo así el dinero sustraído a sus negocios. Al darse cuenta tal vez de que ello no era posible, solicitaban crédito para sus empresas que antes pagaban al contado. Y esto determinaba una extensión del crédito".

"2.500. Estas letras, que causaban pérdidas a los bancos que se hacían cargo de ellas. ¿tenían como base principalmente trigo o al-

godón?... Eran letras libradas sobre productos de todas clases, trigo, algodón, azúcar y toda clase de productos de¡ extranjero. Apenas hubo por aquellos días nada, exceptuando tal vez el aceite. que no bajase de precio". —"2,506. Un corredor que acepta una letra no la acepta sin bailarse suficientemente a cubierto aun contra una baja de precio de la mercancía que le sirve de garantía".

"2.512. Sobre productos se libran dos clases de letras. Entre las primeras se cuentan las letras originarias libradas desde allá contra el importador... Las letras libradas así sobre productos suelen vencer antes de que lleguen éstos. Por eso el comerciante. si llega la mercancía y no dispone de bastante capital, se ve obligado a hipotecársela al corredor hasta que pueda venderla. Luego el comerciante de Liverpool gira enseguida una letra de la segunda clase sobre el corredor, garantizada por aquella mercancía... siendo incumbencia del banquero cerciorarse con el corredor de si tiene en su po-

der la mercancía y de cuánto ha desembolsado sobre ella. Debe convencerse de que el corredor se halla a cubierto, para reponerse en caso de pérdida".

"2,516. Recibimos también letras del extranjero... Alguien compra allí una letra sobre Inglaterra y la envía a una casa inglesa; la letra no indica si ha sido bien o mal librada ni si detrás de ella hay productos o no existe más que el aire".

"2,533. Decía usted que los productos extranjeros de casi todas clases se vendían con grandes pérdidas. ¿Cree usted que ello se debía a las especulaciones injustificadas hechas a costa de estos productos? Se debía al volumen excesivo de las importaciones, pues no existía el volumen necesario de consumo para absorberlas. Según todas las apariencias, el consumo disminuyó notablemente".

"2,534. En octubre... los productos eran casi invendibles".

Un experto de primer rango, el legítimamente zarandeado cuáquero Samuel Gurney, de Overend Gurney & Co, nos dice en el mismo informe cómo, al llegar el *crack* a su apogeo, se desarrolló *una sauve qui peut* (30) general: "1,262. Cuando estalla el pánico, ningún hombre de negocios se pregunta cuál inversión será más ventajosa para sus billetes de banco, ni si perderá 1 ó 2% vendiendo sus bonos del Tesoro o sus papeles al tres por ciento. Cuando el pánico le domina, no se preocupa para nada de las pérdidas o de las ganancias; se preocupa solamente de ponerse salvo, aunque el resto del mundo se hunda".

V. Refiriéndose al fraude mutuo entre dos mercados, dice el señor Alexander, comerciante en negocios con las Indias orientales, ante la comisión sobre las leyes bancarias creadas en 1857 (citada corno *Bank Committee* 1857) : "4,330. Actualmente, desembolsando en Manchester 6 chelines obtengo en la India 5 chelines solamente, y si invierto 6 chelines en la India

recupero 5 chelines solamente en Londres". Es decir, que el mercado indio sale defraudado en Inglaterra y el comercio inglés igualmente defraudado en la India. ¡Y esto ocurría en el verano de 1857. cuando apenas habían pasado diez años desde la amarga experiencia del año, 1847!

Pie de cap25

* La parte de la cita que figura entre paréntesis ha sido traducida por nosotros del original. En la 1° edición y en el manuscrito de Marx se reproduce en términos abreviados con estas palabras*: y frente a 14 millones en oro para satisfacer esta demanda*

* Este párrafo fue añadido por Engels, tomándolo de otra parte del manuscrito de Marx y en la primera edición figura con el número 7. (*Nota de la ed. alemana).*

* En el informe citado se indica que el negocio no se terminó. La casa de Londres suspendió pagos (*nota de la ed. alemana*).

CAPITULO XXVI

LA ACUMULACIÓN DE CAPITAL–DINERO Y SU INFLUENCIA SOBRE EL TIPO DE INTERES

"En Inglaterra se produce una constante acumulación de riqueza adicional que tiene la tendencia a acabar revistiendo la forma de dinero. Y después del deseo de obtener dinero, el deseo más apremiante es el de desprenderse nuevamente de él mediante cualquier clase de inversión que produzca un interés o una ganancia, pues el dinero de por si no produce nada. Por tanto, si a la par con esta constante afluencia de capital sobrante no se consigue una ampliación gradual y suficiente de su campo de empleo, nos veremos expuestos necesariamente a acumulaciones periódicas de dinero en busca de inversión, acumulaciones más o menos importantes según las circunstancias. Durante una larga serie de años, el gran medio

de absorción de la riqueza sobrante, en Inglaterra, fue la Deuda pública. Al alcanzar ésta su nivel máximo en 1816, perdiendo con ello su eficacia absorbente, todos los años quedaba una suma de 27 millones por lo menos en busca de campo de inversión. Además, se producían diversas devoluciones de capital... En nuestro país por lo menos son absolutamente necesarias... empresas que necesiten un gran capital para desenvolverse, como derivativo para las acumulaciones periódicas de la riqueza sobrante de la sociedad que no encuentran salida en las ramas corrientes de inversión" *(The Currency Theory Reviewed,* Londres, 1845, p. 32 [33 y 34]). Refiriéndose al año 1845, dice esta misma obra: "Dentro de un período muy corto han vuelto a subir los precios desde el punto más bajo de la depresión..., la Deuda pública al tres por ciento, se halla casi a la par..., el oro atesorado en los sótanos del Banco de Inglaterra supera a todas las existencias de este metal acumuladas antes por él. Las acciones de todas

clases se cotizan a precios casi inauditos y el tipo de interés ha bajado tanto, que es casi nominal... Pruebas todas de que vuelve a existir en Inglaterra una fuerte acumulación de riqueza inactiva, de que se acerca un nuevo periodo de fiebre especulativa" *(ob. cit.,* página 36).

"Aunque las importaciones de oro no constituyen un indicio seguro de ganancia en el comercio exterior, una parte de estas importaciones representan *prima facie,* en ausencia de otra posible explicación, esa ganancia" (J. G. Hubbard, *The Currency and the Country,* Londres, 184' 5, p. [401 41). "Supongamos que en un período de prosperidad en los negocios, de precios remuneradores y de circulación pletórica de dinero, se produzca una mala cosecha que dé ocasión a una exportación de 5 millones de oro y a la importación del mismo importe de trigo. La circulación [no se trata, como enseguida veremos, de los medios de circulación, sino del capital dinero inactivo. *F E.*] disminuirá en la misma cuantía. Por muchos medios de circu-

lación que posean los particulares, los depósitos de los comerciantes en sus bancos, los saldos de los bancos en poder de sus corredores de dinero y las reservas de sus cajas disminuirán todos y la consecuencia inmediata de esta disminución en la cuantía del capital inactivo será la elevación del tipo de interés, por ejemplo, del 4 al 6%. Como el estado de los negocios es próspero, no resultará quebrantada la confianza, pero el crédito se valorará más alto *(ob. cit., p.* 42). "Si se produce una baja general de los precios de las mercancías, el dinero sobrante refluirá a los bancos en forma de aumento de los depósitos, la plétora de dinero inactivo hará bajar a un mínimo el tipo de interés y este estado de cosas durará hasta que, al subir los precios o animarse los negocios, entre en acción el dinero dormido o hasta que éste sea absorbido mediante su inversión en títulos y valores extranjeros o en mercancías extranjeras" (p. 68).

Los siguientes extractos están tomados también de la información parlamentaria sobre *Commercial Distress,* 1847-48. A consecuencia de la mala cosecha y del hambre de 1846~47 fue necesario importar una gran cantidad de productos alimenticios. “De aquí un gran exceso de las importaciones sobre las exportaciones... De aquí un considerable reflujo de dinero en los bancos y un aumento de la afluencia a los corredores de descuento de gentes deseosas de descontar sus letras de cambio; los corredores empezaron a fijarse en las letras con más atención. Las concesiones de crédito otorgadas hasta entonces sé restringieron considerablemente y se produjeron quiebras entre las casas menos sólidas. Quienes vivían atenidos exclusivamente al crédito, se vinieron a tierra. Esto contribuyó a aumentar la alarma que ya se sentía con anterioridad; los banqueros y otras gentes se dieron cuenta que ya no podían contar con la misma seguridad que antes en convertir sus letras y otros valores en billetes de banco para

hacer frente a sus obligaciones; en vista de ello restringieron todavía más sus concesiones de crédito, y no pocas veces las negaban en redondo; en muchos casos, guardaban bajo llave sus billetes de banco para cubrir en lo futuro sus obligaciones propias, y preferían no soltarlos de la mano. La alarma y la confusión iban diariamente en aumento y la bancarrota general se iba aproximando aun sin necesidad de la carta de Lord John Russell" (pp. 50 y 51). La carta de Russell dejó en suspenso la ley bancaria. Aquel Charles Turner, a quien citábamos más arriba, declara: "Algunas casas disponían de grandes recursos, pero no líquidos. Todo su capital se hallaba inmovilizado en bienes raíces en la isla Mauricio o en fábricas de añil y de azúcar. Luego de contraer obligaciones por 500 ó 600,00r0 libras esterlinas, no disponían de recursos líquidos para pagar las letras correspondientes, hasta que por último se puso de manifiesto que sólo podían hacerlas efectivas por medio de su crédito, dentro de los limites a que éste alcan-

zase" (p. 57). S. Gurney, que también ha sido citado: "Actualmente (1848), impera una limitación de las operaciones y una gran plétora de dinero." "Núm. 1,763. No creo que fuese la escasez de capital lo que hizo subir tanto el tipo de interés: fue el temor *(the alarm),* la dificultad de obtener billetes de banco" [p. 135].

En 1847, Inglaterra pagó al extranjero, por lo menos, 9 millones de libras esterlinas en oro por los víveres importados. De ellos 71/2 millones del Banco de Inglaterra y 11/2 de otras fuentes (pp. 204 [270]. Morris, gobernador del Banco de Inglaterra: "El 23 de octubre de 1847, los fondos públicos y las acciones del canal y de los ferrocarriles se hallaban depreciados ya en 114.752,225 libras esterlinas" (p. 288). El mismo Morris, contestando a una pregunta de Lord G. Bentinck: "¿No sabe usted que todo el capital invertido en títulos y productos de todas clases se hallaba depreciado, del mismo modo que las materias primas, el algodón, la seda y la lana se enviaban al continente a pre-

cios tan irrisorios que al azúcar, el café y el té se les daba salida en subasta pública? Era inevitable que la nación realizase un sacrificio considerable para contrarrestar el reflujo del oro provocado por las enormes importaciones de productos alimenticios. ¿No cree usted que habría sido mejor desparramar los 8 millones de libras esterlinas atesoradas en las arcas del Banco, en vez de intentar recobrar el oro a costa de tales sacrificios? *No, no lo* creo" [pp. 291 s.]. Y ahora el comentario a este heroísmo. Disraeli examina al señor W. Cotton, director y antiguo gobernador del Banco de Inglaterra. "¿Qué dividendo se repartió a los accionistas del Banco en 1844? –Fue, para aquel año, el 7%. –¿Y el de 1847? –El 9%. –¿Paga el Banco el impuesto sobre las rentas de sus accionistas, en el año actual? –Sí. –¿Lo hacía también en 1844? –No.[1] –Eso quiere decir que esta ley bancaria (la de 1844) favorece mucho los intereses de los accionistas... Resulta, pues, que desde la implantación de la nueva ley los dividendos de los ac-

cionistas han aumentado del 7 al 9% y que, además, ahora el impuesto sobre las rentas es pagado por el mismo Banco, mientras que antes lo pagaban los propios accionistas, ¿es así? – *Absolutamente exacto"* (núms. 4,356–4,361).

Acerca del atesoramiento en los bancos durante la crisis de 1847, dice Mr. Pease, un banquero provincial: "4,605. En vista de que el Banco se veía obligado a elevar cada vez más el tipo de interés, los temores se iban generalizando; los bancos del país aumentaron la cuantía de dinero retenido en su poder y también la de los billetes de banco; y muchos de nosotros, que ordinariamente no solíamos manejar más que dos o trescientas libras, en oro o en billetes, nos pusimos inmediatamente a acumular en nuestras cajas y en nuestros escritorios miles de libras, pues reinaba una gran incertidumbre con respecto a los descuentos de letras y a la posibilidad de hacerlas circular en el mercado; he aquí por qué se produjo un atesoramiento general."

Un miembro de la comisión observa: “4,691. Como consecuencia de esto, cualquiera que fuese la causa durante los últimos doce años, el resultado fue, desde luego, más favorable al judío y al comerciante en dinero que a la clase productiva en general.”

Cómo explotan los comerciantes en dinero las épocas de crisis nos lo dice el propio Tooke: “La industria metalúrgica de Warwickshire y Staffordshire hubo de rechazar en 1847 muchísimos encargos de mercancías, porque el tipo de interés que los fabricantes tenían que pagar por el descuento de sus letras habría devorado sus ganancias y aún más” (número 5,451).

Tomemos ahora otra información parlamentaria citada ya anteriormente: en *Report of Select Committee on Bank Acts, communicated from the Commons to the Lords,* 1857 (citado en lo sucesivo como *Bank Committee,* 1857). En ella figura el siguiente testimonio del señor Norman, director del Banco de Inglaterra y una de las

lumbreras entre los sostenedores del *Currency principle:*

"3,635. Decía usted que, en su opinión el tipo de interés no depende de la masa de los billetes de banco, no de la oferta y demanda de capital. ¿Quiere usted indicarnos qué entiende usted por 'capital', aparte de los billetes de banco y el dinero metálico?" —Creo que la definición usual del 'capital' es ésta: mercancías o servicios empleados en la producción." — "3,636. ¿Al hablar del tipo de interés, incluye usted en la palabra 'capital' todas las mercancías? —Todas las mercancías empleadas en la producción."— "3,637. ¿Incluye usted todo eso en la palabra 'capital', cuando habla del tipo de interés? —Sí. Supongamos que un fabricante algodonero necesite algodón para su fábrica. Lo más probable es que, para comprarlo, obtenga dinero de su banquero y que con los billetes de banco así conseguidos vaya a Liverpool y compre el algodón. Lo que necesita realmente es el algodón; los billetes de banco o el oro le sirven

simplemente de medios para comprar esta mercancía. Si lo que necesita son medios para pagar a sus obreros, toma estos billetes de banco en préstamo y paga con ellos el salario de sus obreros; lo que éstos, a su vez, necesitan es alimento y vivienda, y el dinero no es más que el medio para pagarlos.” , “3,638. —Pero, ¿por el dinero se paga interés? —Es cierto, en primera instancia; pero tomemos otro caso. Supongamos que el fabricante compre el algodón a crédito, sin que el banco le anticipe nada; en este caso, es la diferencia entre el precio por el pago al contado y el precio a crédito en el momento del vencimiento lo que sirve de pauta al interés. El interés existiría aunque no existiese el dinero.”

Estas pretenciosas fantasías son dignas de esta columna fundamental del *Currency principle.* Primero, el genial descubrimiento de que los billetes de banco o el oro son medios para comprar algo y de que nadie los toma en préstamo por sí mismos. ¿Y qué es lo que se

desprende de aquí, según él? —Que el tipo de interés se halla regulado por la oferta y la demanda de mercancías, de las que hasta ahora sólo sabíamos que regulaban los precios comerciales de las mercancías. Pero los precios comerciales de las mercancías pueden permanecer invariables y existir, sin embargo, tipos muy distintos de interés. Pero sigamos viendo la astucia de este hombre. A la exacta observación: "Pero por el dinero se paga interés---, que lleva implícita, naturalmente, la pregunta: ¿qué tiene que ver con estas mercancías el interés que percibe el banquero, el cual no comercia en mercancías, ni mucho menos? ¿Y no obtienen dinero al mismo tipo de interés los fabricantes que invierten este dinero en mercados completamente distintos, en los que por tanto rige una proporción totalmente distinta entre la oferta y la demanda de las mercancías empleadas en la producción? A esta pregunta contesta este ampuloso genio observando que si el fabricante compra algodón a crédito, “es la diferencia en-

tre el precio por el pago al contado y el precio a crédito en el momento del vencimiento lo que sirve de pauta al interés". Al revés, precisamente. La cuota de interés vigente, cuya regulación pretende explicar el genio de Norman, es lo que sirve de pauta a la diferencia entre el precio del pago al contado y el precio a crédito hasta el momento del vencimiento. Primeramente, el algodón ha de venderse por su precio al contado, el cual se determina por el precio del mercado, regulado a su vez por el estado de la oferta y la demanda. Supongamos que el precio sea = 1,000 libras esterlinas. Con esto queda realizada la operación entre el fabricante y el corredor de algodón, en lo que se refiere a la compra y a la venta. Viene luego una segunda operación, en la que intervienen el prestamista y el prestatario. El valor de 1,000 libras esterlinas se le anticipa al fabricante en algodón, para que lo reembolse en dinero supongamos, en término de tres meses. Los intereses correspondientes a las 1,000 libras esterlinas durante los tres meses,

determinados por la cuota comercial del interés, constituyen en este caso el recargo sobre el precio que habría de abonarse en caso de pago al contado. El precio del algodón se determina por la oferta y la demanda. Pero el precio del anticipo del valor del algodón, de las 1,000 libras esterlinas adelantadas por tres meses, se determina por el tipo de interés. Y esto, el que el mismo algodón se convierta así en capital–dinero, prueba al señor Norman ¡que el interés existiría aunque no existiese el dinero! Si no existiese el dinero, no existiría, desde luego, una cuota general de interés.

Tenemos, en primer lugar, la vulgar idea del capital como el conjunto de "mercancías empleadas en la producción". Siempre y cuando que estas mercancías figuren como capital, su valor como capital, a diferencia de su valor cómo *mercancías,* se expresa en la ganancia obtenida por su empleo productivo o mercantil. Y aunque la cuota de ganancia tenga siempre algo que ver, indudablemente, con el

precio comercial de las mercancías compradas y con su oferta y demanda, depende además de otras circunstancias completamente distintas. Y no cabe la menor duda de que la cuota de interés en general tiene como limite la cuota de ganancia. El señor Norman trata de decirnos precisamente cómo se determina este limite. Se determina, según él, por la oferta y la demanda de capital–dinero a *diferencia* de las otras formas del capital. Ahora bien, podríamos seguir preguntando, ¿cómo se determinan la oferta y la demanda de capital–dinero? No cabe duda de que existe una relación tácita entre la oferta de capital–mercancías y la oferta de capital–dinero, ni tampoco de que la demanda de capital–dinero por parte de los capitalistas industriales obedece a los factores de la producción real. Pero, en vez de ilustrarnos acerca de esto, el señor Norman nos sirve la sabiduría de que la demanda de capital–dinero no es idéntica a la demanda de dinero como tal, sabiduría que obedece simplemente al hecho de que tanto en

él como en Overstone y en los demás profetas de la *Currency* habla siempre, en el fondo, la conciencia acusadora de que intentan, por medio de forzadas injerencias legislativas, convertir los medios de circulación de por si en capital y elevar el tipo de interés.

Pasemos ahora a Lord Overstone, *alias* Samuel Jones Loyd, y veamos cómo tiene que explicar por qué percibe el 10% por su "dinero" ¡por la escasez de "capital" en el país!

"3,653. Las fluctuaciones que se observan en la cuota de interés responden a una de dos causas: o a un cambio de valor del capital (¡Magnífico! ¡el valor del capital, en términos generales, es precisamente la cuota de interés! Lo que equivale, por tanto, a decir, que los cambios en cuanto a la cuota de interés obedecen aquí a los cambios en cuanto a la cuota de interés. Teóricamente, el "valor del capital", como hemos expuesto más arriba, no se concibe nunca de otro modo. Y si el señor Overstone entiende por valor del capital la cuota de ga-

nancia, es lo mismo que si este profundo pensador dijese que la cuota de interés se regula por la cuota de ganancia) o a un cambio en cuanto a la suma del dinero existente dentro del país. Todas las grandes fluctuaciones del tipo de interés, grandes en cuanto a su duración o en cuanto a su volumen, pueden reducirse claramente a los cambios en cuanto al valor del capital. No pueden darse ilustraciones prácticas más palmarias de este hecho que el alza del tipo de interés producida en 1847 y que volvieron a presentarse en los dos últimos años (1855-56); las pequeñas oscilaciones del tipo de interés que nacen de un cambio en cuanto a la suma del dinero existente son pequeñas tanto en cuanto a su volumen como en cuanto a su duración. Son frecuentes, y cuanto más frecuentes tanto más eficaces para su fin". Fin que consiste, concretamente, en enriquecer a banqueros á la *Overstone.* El amigo Samuel Gurney se expresa muy candorosamente acerca de esto ante el *Committee of Lords, "Commercial Distress",*

1848-57: “1,324. ¿Opina usted que las grandes fluctuaciones del tipo de interés producidas en el año anterior fueron provechosas para los banqueros y comerciantes en dinero, o cree que fueron perjudiciales? —Creo que fueron provechosas para los comerciantes en dinero. Todas las fluctuaciones en los negocios son provechosas para quienes conocen la materia *(to the knowing men)”* “1,325. ¿No podría pensarse que los banqueros salen perdiendo en última instancia, al empobrecerse sus mejores clientes? —No, yo no soy de opinión de que se produzca en un grado apreciable semejante resultado.”) *Voila cequi parler veut dire).* (32)

Más adelante volveremos sobre la influencia que ejerce en el tipo de interés la suma del dinero existente. Pero ya desde ahora debemos observar que Overstone vuelve a incurrir aquí en un *quid pro quo.* En 1847 (antes de octubre no existía la menor preocupación por la escasez de dinero, por la “cantidad de dinero existente”, como él la llama más arriba), la de-

manda de capital–dinero aumentó por diversas causas: encarecimiento del trigo, alza de los precios del algodón, imposibilidad de vender el azúcar a causa de la superproducción, especulación ferroviaria y *crack,* abarrotamiento de los mercados extranjeros con mercancías de algodón, las exportaciones e importaciones forzosas a y de la India, a que nos hemos referido más arriba, sin otra finalidad que especular con las letras de cambio. Todos estos factores, la superproducción en la industria al igual que el déficit de producción en la agricultura, es decir, causas muy diversas, determinaron el alza de la demanda de capital–dinero, es decir, de la demanda de dinero y de crédito. La mayor demanda de capital–dinero obedecía a la marcha del mismo proceso de producción. Pero cualquiera que fuese la causa, era la demanda de capital–dinero la que hacía subir el tipo de interés, el valor del capital–dinero. Si Overstone quiere decir que el valor del capital–dinero subió porque subió, esto no es más que una tauto-

logía. Pero si por "valor del capital entiende aquí el alza de la cuota de ganancia como causa del alza del tipo de interés, enseguida veremos que la afirmación es falsa. La demanda de capital–dinero, y por tanto el "valor del capital", pueden aumentar aunque baje la ganancia; tan pronto como baja la oferta relativa de capital–dinero, sube su "valor". Lo que Overstone pretende demostrar es que la crisis de 1847 y la elevada cuota de interés que lleva aparejada no tenía nada que ver con la "cantidad de dinero existente", es decir, con las normas de la ley bancaria de 1844, inspirada por él; a pesar de que, en realidad si tuvieron que ver con ellas, en cuanto el temor a que se agotasen las reservas bancarias —obra de Overstone— vino a añadir un pánico de dinero a la crisis de 1847-48. Pero no es éste, aquí, el punto litigioso. Existía una penuria de capital–dinero, debida al excesivo volumen de las operaciones, comparado con los medios existentes y que estalló al verse interrumpido el proceso de reproducción

como consecuencia de una cosecha frustrada, del exceso de inversiones en ferrocarriles, de la superproducción de géneros de algodón principalmente, de los negocios especulativos con la India y China, de la especulación, del exceso de importación de azúcar, etc. Lo que a las gentes que habían comprado trigo cuando costaba a 120 chelines el *quarter* les faltaba, al descender su precio a 60 chelines eran precisamente los 60 chelines que habían pagado antes de más y el crédito correspondiente para obtener dinero sobre el trigo. No era, ni mucho menos, la escasez de billetes de banco lo que les impedía convertir su trigo en dinero al antiguo precio de 120 chelines. Y otro tanto les ocurría a quienes habían importado azúcar en exceso, cuando esta mercancía se hizo casi invendible. Y lo mismo a los señores que inmovilizaron su capital circulante *(floating capital)* en ferrocarriles, confiándose al crédito para reponerlo en sus "legítimos" negocios. Todo esto se expresa, para Overstone, en "una conciencia moral del

valor más alto de su dinero" (a *moral sense of the enhanced value of his money).* Pero a este valor más alto del capital–dinero correspondía directamente, por otra parte, la del valor–dinero del capital real (capital–mercancías y capital–productivo). El valor del capital bajo una forma aumentaba porque disminuía el valor del capital bajo otra forma. Pero Overstone intenta identificar estos dos valores de distintas clases de capital en el valor único del capital en general, y lo intenta además contraponiendo a las dos la, escasez de medios de circulación, de dinero existente. Pero la misma cuantía de capital–dinero puede prestarse con masas muy distintas de medios de circulación.

Tomemos su ejemplo de 1847. El tipo oficial del interés bancario era: en enero, el 3-3 ½ %; en febrero, el 4-4 ½ %; en marzo, casi constantemente el 4%; en abril (pánico), del 4 al 7 ½ %; en mayo, el 5-5 ½ %; en todo el mes de junio, el 5 %, en julio, el, 5 %: en agosto, el 5-5 ½ %; en septiembre, el 5 %, con pequeñas oscila-

ciones hasta el 5 ¼ %, el 5 Y2 y el 6%; en octubre, el 5 y el 5 ½ % y el 7 %, en noviembre, del 7 al 10 %; en diciembre, del 7 al 5%. En este caso subió el interés porque bajaron las ganancias y descendieron enormemente los valores–dinero de las mercancías. Cuando, por tanto, Overstone dice que en 1847 subió el tipo de interés porque subió el valor del capital, sólo puede entender por valor del capital, aquí, el valor del capital–dinero. Y el valor del capital–dinero es precisamente el tipo de interés, y no puede ser otra cosa. Pero más tarde asoma la cola del zorro y el valor del capital se identifica con la cuota de ganancia.

Por lo que se refiere al alto tipo de interés abonado en 1856, Overstone no sabia en realidad que esto era, en parte, un síntoma de que habían tomado la delantera esa clase de caballeros del crédito que no sacan el interés de la ganancia, sino del capital ajeno; él mismo afirmaba, solamente un par de meses antes de

la crisis, que “el estado de los negocios era absolutamente próspero”.

Oigamos lo que sigue diciendo el mismo Overstone: “3,722. La idea de que las ganancias de los negocios sufren quebranto por el alto, tipo de interés es completamente errónea. En primer lugar, el alza del tipo de interés rara vez es de larga duración; en segundo lugar, cuando dura mucho y es importante, representa realmente, un alza del valor del capital, ¿y por qué sube el valor del capital? —Porque ha subido la cuota de ganancia.” Por fin, averiguamos cuál es el sentido de las palabras “valor del capital”. Por lo demás, puede ocurrir que la cuota de ganancia permanezca alta durante largo tiempo y que la ganancia del empresario baje y el tipo de interés suba, por donde el interés absorberá la mayor parte de la ganancia.

“3,724. El alza del tipo de interés fue una consecuencia de interés la enorme expansión de los negocios en nuestro país y de la gran elevación de la cuota de ganancia; y los

que se quejan de que el alto tiro de interés destruye ambas cosas, las dos cosas que fueron su propia causa, incurren en un absurdo lógico del que no sabe uno qué decir". Es exactamente tan lógico como si dijese: la elevada cuota de ganancia fue la causa de la elevación de los precios de las mercancías por obra de la especulación, y los que se quejan de que el alza de precios destruye su propia causa, o sea, la especulación, incurren en un absurdo lógico, etc. El que una cosa pueda acabar destruyendo su propia causa sólo puede constituir un absurdo lógico para un usurero enamorado del elevado tipo de conquistas destruyeron su grandeza. La riqueza es la causa del lujo y el lujo ejerce una acción destructiva sobre la riqueza. ¡Vaya un marrullero! Nada caracteriza mejor el idiotismo del mundo burgués actual que el respeto que la "lógica" de millonario de este *dung-hill* aristocrat (33) llegó a infundir a toda Inglaterra. Por lo demás, si una elevada cuota de ganancia y la expansión de los negocios pueden ser causas de

un alto tipo de interés, ello no quiere decir, ni mucho menos, que el elevado tipo de interés sea causa de una ganancia alta.

El problema está precisamente en saber si este elevado interés (tal cosa se puso de manifiesto realmente en la crisis) ¿no perdura o no llega incluso a su apogeo después que la alta cuota de ganancia se ha introducido en el reino de las sombras?

"3,718. En lo que se refiere a una gran elevación del tipo de descuento, se trata de un factor que se deriva por entero del mayor valor del capital, y la causa de este mayor valor del capital es, a mi juicio, cosa que cualquiera puede descubrir con entera claridad. Ya he mencionado el hecho de que en los 13 años durante los cuales se mantuvo en vigor esta ley bancaria, el comercio de Inglaterra aumentó de 45 a 120 millones de libras esterlinas. Basta pensar en todos los hechos que estas simples cifras llevan implícitos; imaginarse la enorme demanda de capital que lleva consigo un au-

mento tan gigantesco del comercio y piénsese al mismo tiempo que la fuente natural de la oferta para esta gran demanda, o sean, los ahorros anuales del país durante los tres o cuatro años últimos, se vio absorbida por una inversión tan poco rentable como la relacionada con la guerra. Confieso que me produce asombro que el tipo de interés no sea mucho más elevado aún; dicho en otros términos, me asombra que la necesidad de capital como consecuencia de estas operaciones gigantescas no sea aún mucho más fuerte de lo que se ha comprobado ya."

¡Qué extraña mescolanza de palabras, la de nuestro lógico de la usura! Aquí se nos vuelve a presentar con su valor acrecentado del capital. Parece imaginarse que, de una parte, se operó esta expansión enorme del proceso de reproducción, es decir, esta acumulación del capital real, y que, de otra parte, existía un "capital" objeto de una "enorme demanda", surgiendo como resultado de ello este gigantesco

aumento del comercio. ¿Es que este enorme aumento de la producción no era de por sí el aumento del capital y, al crear la demanda, no creaba al mismo tiempo la oferta y también, simultáneamente, una oferta acrecentada de capital–dinero? Si el tipo de interés subió mucho fue, sencillamente, porque la demanda de capital–dinero creció más rápidamente todavía que la oferta, lo cual, dicho en otros términos, se traduce en que, al extenderse la producción industrial, se extendió también su desarrollo sobre la base del sistema del crédito. En otras palabras, la expansión industrial efectiva determinó una mayor demanda de, "concesiones de crédito", y esta demanda es, visiblemente, lo que nuestro banquero entiende por "enorme demanda de capital". No fue, indudablemente, la extensión de la simple *demanda* de capital lo que hizo que el comercio de exportación aumentase de 45 millones a 120. Y, continuando, ¿qué quiere decir Overstone cuando afirma que los ahorros anuales del país devorados por la

guerra de Crimea constituyen la fuente natural de la oferta para esta gran demanda? En primer lugar, ¿de qué modo acumuló Inglaterra desde 1792 hasta 1815, en una guerra muy distinta, ciertamente, a la de Crimea? En segundo lugar, si la fuente natural se agotó, ¿de qué fuente emanó, pues el capital? Es sabido que Inglaterra no recibió dinero de naciones extranjeras. Si además de la fuente natural existe otra fuente artificial, ¿qué método más grato puede tener a mano una nación que quiera consumir la fuente natural en la guerra, reservando la fuente artificial para los negocios? Pero, si solamente existía el antiguo capital–dinero, cómo podía duplicar su acción por medio de un elevado tipo de interés? El señor Overstone cree, evidentemente, que los ahorros anuales del país (los cuales, en este caso, se habían consumido ya, al parecer) no se convierten más que en capital–dinero. Pero, si no existiese verdadera acumulación, es decir, aumento de los medios de producción,

¿de qué serviría acumular, en forma de dinero, los créditos sobre esta producción?

Overstone confunde el aumento del "valor del capital" derivado de una cuota alta de ganancia con el aumento que nace del aumento de la demanda de capital–dinero. Esta demanda puede proceder de causas completamente independientes de la cuota de ganancia. El mismo pone como ejemplo que en 1847 subió a consecuencia de la depreciación del capital real y efectivo. Según las necesidades de su causa, unas veces se refiere al valor del capital, al capital real o al capital dinero.

La mala fe de nuestro lord bancario, a la par que su estrecho punto de vista de banquero, que él lleva didácticamente a sus últimas consecuencias, se ponen de relieve también en lo que sigue: "3,728. (Pregunta:) Decía usted que, a su juicio, el tipo de descuento no tiene para el comerciante una importancia esencial; ¿quiere usted tener la bondad de decirme qué considera usted corno la cuota usual de ganan-

cia?" El señor Overstone reputa "imposible" contestar a esta pregunta. "3,729. Suponiendo que la cuota de ganancia media sea del 7 al, 10%, un cambio operado en el tipo de descuento del 2 al 7 o al 8%, tiene por fuerza que afectar esencialmente a la cuota de ganancia, ¿no es cierto?" La pregunta confunde la cuota del beneficio de empresario con la cuota de ganancia y pierde de vista que la cuota de ganancia es la fuente común del interés, y del beneficio de empresario. El tipo de interés puede no afectar en lo más mínimo a la cuota de ganancia, pero no así al beneficio de empresario. Respuesta de Overstone: "En primer lugar, los hombres de, negocios no pagarán un tipo de descuento que merme esencialmente su ganancia; antes de eso, preferirán renunciar a su negocio [Eso será si pueden hacerlo sin arruinarse. Mientras sus ganancias son altas pagan el descuento, porque quieren; cuando son bajas, porque no tienen otro remedio]. "¿Qué significa el descuento? ¿Por qué descuenta alguien una letra?... Porque

desea obtener un capital mayor. [¡Alto ahí! Porque desea anticipar el reflujo en dinero de su capital inmovilizado y evitar la paralización de su negocio. Porque se ve obligado a hacer frente a un pago ya vencido. Un capital acrecentado sólo lo reclama cuando los negocios marchan bien o cuando, aunque vayan mal, especula con capital ajeno. El descuento no es, en modo alguno, un simple medio de extender los negocios.] ¿Y por qué desea poder disponer de un capital mayor? Porque quiere invertirlo. ¿Y por qué quiere invertirlo? Porque es rentable, pero no seria rentable para él si el descuento absorbiese su ganancia."

Este lógico tan pagado de sí mismo da por supuesto que las letras sólo se descuentan para extender el negocio y que el negocio se extiende porque es rentable. El primer supuesto es falso. El hombre de negocios descuenta sus letras, generalmente, para anticipar la forma–dinero de su capital, manteniendo así en marcha el proceso de reproducción; no para exten-

der el negocio o conseguir capital adicional, sino para compensar el crédito que da con el crédito que recibe. Y si pretende ampliar su negocio mediante el crédito no le aprovechará gran cosa el descuento de letras, el cual no es otra cosa que un simple cambio de forma de un capital–dinero que tiene ya en sus manos; en este caso, lo que hará será contraer un préstamo fijo a largo plazo. Claro está que el especulador descuenta sus letras especulativas para ampliar así su negocio, para cubrir un negocio dudoso con otro de la misma naturaleza; no para obtener una ganancia, sino para entrar en posesión de capital ajeno.

Después de identificar así el descuento con el préstamo de capital adicional (en vez de identificarlo con la conversión de las letras de cambio, que representa capital, en dinero contante), el señor Overstone se repliega inmediatamente en cuanto empiezan a apretarle las clavijas. “3,730. Pregunta:) Una vez que se han metido en el negocio, ¿no se ven obligados los

comerciantes a proseguir sus operaciones durante algún tiempo, aunque se produzca un alza pasajera del tipo de interés? (Overstone:) No cabe duda de que en cualquier transacción concreta, si alguien puede llegar a disponer de capital a un tipo bajo de interés en vez de a un tipo alto, enfocando el problema desde este punto de vista limitado, la cosa será agradable para él". En cambio, es un punto de vista muy abierto, al parecer, aquel en que se coloca Overstone cuando de pronto sólo entiende por "capital" su capital de banquero y considera, por tanto, como un hombre carente de capital al que descuenta las letras en su banco, simplemente porque su capital existe en forma de mercancías, o porque la forma–dinero de su capital es una letra de cambio que el señor Overstone traduce en otra forma—dinero.

"3,732. ¿Puede usted indicar, con referencia a la ley bancaria de 1844, cuál es la relación aproximada entre el tipo de interés y la reserva–oro del Banco? ¿Es cierto que cuando el

oro del Banco ascendía a 9 o 10 millones, el tipo de interés era el 6 o el 7 % y que cuando aquél ascendía a 16 millones éste descendió al 3 o al 4%? [El interpelante quiere obligarle a explicar el tipo de interés —en la medida en que es influenciado por la reserva de oro del banco a partir de la cuota de interés o influenciado por el valor del capital.] "Yo no digo que ése sea el caso..., pero sí así fuese tendríamos, a mi juicio, que adoptar medidas aún más severas que las de 1844, pues si fuese cierto que a mayor reserva–oro menor tipo de interés, tendríamos que poner manos a la obra desde este punto de vista, y al elevar en proporciones ilimitadas las reservas–oro, haríamos bajar los intereses a cero." Cayley, el interpelante, sin inmutarse ante este mal chiste, sigue preguntando: "3,733. Si ése fuese el caso, suponiendo que se devolviesen al Banco 5 millones oro, las reservas–oro ascenderían en el transcurso de los próximos seis meses a unos 16 millones y suponiendo además que el tipo de interés descendiese así al

3 o al 4%, ¿cómo podría afirmarse que la baja del tipo de interés se debía a una paralización en los negocios? — “Yo he dicho que es la gran elevación del tipo de interés recientemente producida. y no la baja del tipo de interés, la que se halla íntimamente relacionada con la gran extensión de los negocios.” Pero lo que Cayley dice es esto: sí el alza del tipo de interés, unida a la contracción de las reservas–oro, es un signo de expansión de los negocios, habrá que llegar necesariamente a la conclusión de que la baja del tipo de interés, unida a la ampliación de las reservas–oro, es indicio del descenso de los negocios. A lo cual Overstone no sabe qué contestar. “3,736. (Pregunta:) Observo que decía usted [el texto dice siempre *Your Lordship*] (34) que el dinero es el instrumento para obtener capital [en esto consiste precisamente el error, en concebirlo como un instrumento, cuando el dinero es siempre la forma del capital]. Al disminuir las reservas–oro [del Banco de Inglaterra], ¿no consiste la gran difi-

cultad, por el contrario, en que los capitalistas no pueden obtener dinero alguno? —Overstone: No, no son los capitalistas, sino los no capitalistas, los que procuran obtener dinero. —¿Y por qué procuran obtener dinero?... —Porque por medio del dinero pueden disponer del capital de los capitalistas para regentar los negocios de gentes que no lo son." Aquí, Overstone declara redondamente que los industriales y comerciantes no son capitalistas y que el capital del capitalista es exclusivamente capital–dinero. "3,737. ¿Entonces, las gentes que libran letras no son capitalistas? —Las gentes que libran letras pueden ser capitalistas y pueden no serlo." Aquí está atrapado en corto.

Le preguntan luego si las letras de los comerciantes no representan las mercancías vendidas o embarcadas por ellos. Y el interpelado niega que estas letras representen el valor de las mercancías exactamente lo mismo que los billetes de banco representan el oro (3,740 y

3.741). Esto es ya algo verdaderamente desvergonzado.

"3,742. ¿No es la finalidad del comerciante el obtener dinero? —No; el obtener dinero no es la finalidad que se persigue cuando se libra una letra: es cuando se descuenta la letra cuando se persigue esa finalidad." Cuando se libra una letra de cambio se convierte una mercancía en una forma de dinero–crédito, del mismo modo que al descontarla se convierte este dinero–crédito en otra forma de dinero, o sea, en billetes de banco. De todos modos, el Sr. Overstone reconoce aquí que la finalidad perseguida al descontar una letra es obtener dinero. Antes sostenía que el descuento consistía, no en convertir el capital de una forma en otra, sino en obtener capital adicional.

"3,743. "¿Cuál es el gran deseo del mundo comercial bajo la presión de un pánico como el que, según su declaración, se produjo en 1825, en 1837 y en 1839? ¿Aspira a entrar en posesión de capital o de dinero legal de pago? –

–Aspira a disponer de capital para poder continuar sus negocios.” A lo que aspira es a obtener medios de pago para hacer frente a las letras vencidas, en vista de la escasez de crédito existente y para no verse obligado a vender sus mercancías al malbarato. Si no tienen capital alguno, con los medios de pago obtienen, naturalmente, al mismo tiempo, un capital, puesto que obtienen un valor sin entrar ningún equivalente. La apetencia de dinero como tal no consiste nunca mas que en el deseo de traducir el valor de la forma de mercancía o de crédito en la forma de dinero. De aquí también, prescindiendo de la crisis, la gran diferencia que existe entre la transferencia de capital y el descuento, el cual se limita a convertir los créditos de dinero de una forma en otra o en dinero real.

(Yo —el editor— me permitiré interpolar aquí una observación.

Lo mismo en Norman que en Loyd-Overstone, el banquero aparece siempre como alguien que “adelanta capital” y su clien-

te como aquel que exige "capital" del banquero. Así, Overstone dice, por ejemplo, que quien descuenta en un banco sus letras es "porque desea obtener *capital*" (3,729) y que es agradable para él "poder *disponer de capital* a bajo tipo de interés" (3,730). "El dinero es el instrumento para obtener *capital*" (3,736) y en las crisis de pánico el gran deseo del mundo de los negocios es "llegar a disponer de capital" (3,743). A pesar de todo el confusionismo de Loyd–Overstone acerca de lo que es el capital, no cabe la menor duda de que designa claramente como capital lo que el banquero entrega a su cliente, como un capital que el cliente no poseía con anterioridad, que le ha sido anticipado y que representa un capital adicional con respecto a aquel de que el cliente ya disponía.

El banquero se ha acostumbrado hasta tal punto a actuar como distribuidor —en forma de préstamos— de capital social disponible en forma de dinero, que no puede por menos de considerar como préstamo toda operación

en la que entrega una cantidad de dinero. Todo el dinero que hace efectivo se le antoja un adelanto. Cuando el dinero se desembolsa directamente en concepto de préstamo, esto es literalmente exacto. Cuando se invierte en forma de descuento de letras, representa en realidad, para él mismo, un anticipo hasta el día del vencimiento de la letra descontada. Va afianzándose así en su espíritu la idea de que no puede hacer ningún pago que no tenga el carácter de un anticipo. Y no anticipo simplemente en el sentido en que toda inversión de dinero hecha para obtener un interés o una ganancia puede considerarse económicamente como un anticipo que el poseedor del dinero en cuanto particular se hace a sí mismo como empresario, sino un anticipo en el sentido concreto de que el banquero entrega al cliente en concepto de préstamo una suma que viene a acrecentar proporcionalmente el capital de que éste dispone.

Esta idea, trasplantada de la oficina bancaria a la economía política, es la que hace surgir el problema litigioso, fuente de confusión, de si lo que el banquero pone en dinero constante a la disposición de su cliente es capital o simplemente dinero, medio de circulación, *currency. Para* resolver este problema litigioso ––en el fondo, sencillo—, debemos colocarnos en el punto de vista del cliente del banquero. Todo depende de lo que éste pide y obtiene.

Si el banco concede al cliente un préstamo basado simplemente en su crédito personal, sin garantía alguna de su parte, la cosa es clara. El cliente obtiene, en este caso, un anticipo de determinada magnitud de valor que viene a sumarse al capital empleado anteriormente por él. Y lo obtiene en forma de dinero; no obtiene, pues solamente dinero, sino que obtiene *capital*–dinero.

Si el crédito se le concede entregando en garantía títulos y valores, etc., se trata de un anticipo, en el sentido de que se te entrega una

cantidad de dinero bajo reserva de devolución. Pero no es anticipo de capital, pues aquí los títulos y valores que se dan en prenda representan también capital, y además por un importe superior al del anticipo. Por consiguiente, el prestatario recibe un valor–capítal inferior al que da en prenda; no se trata para él, ni mucho menos, de una adquisición de capital adicional. No realiza esta operación porque necesite capital —puesto que lo tiene ya con sus títulos y valores—, sino porque necesita dinero. Estamos, pues, ante un caso de anticipo de *dinero,* pero no de capital.

Y si el anticipo se hace mediante descuento de letras desaparece hasta la *forma* misma de anticipo. Aquí se trata ya de una simple operación de compra y venta. La letra pasa por endoso a la propiedad del banco, mientras el dinero pasa a ser propiedad del cliente; no se plantea, por otra parte, el problema de devolución. Cuando el cliente compra dinero contante con una letra o con otro instrumento de crédito

semejante no realiza una operación de anticipo, exactamente lo mismo que no la realiza cuando compra el dinero contante con una mercancía cualquiera de su propiedad, algodón, hierro, trigo, etc. Y mucho menos una operación de anticipo de *capital.* Toda compra y venta entre comerciantes implica una transferencia de capital, y el anticipo sólo existe allí donde la transferencia de capital no es mutua, sino unilateral y por tiempo limitado.

Por consiguiente, el descuento de letras sólo puede servir de vehículo a un anticipo de capital cuando se trate de letras libradas con fines de especulación, que no representen mercancías vendidas, letras que ningún banquero se presta a recibir, siempre y cuando que sepa de lo que se trata. Por tanto, en el negocio normal de descuento de letras el cliente no obtiene del banco anticipo alguno, ni en capital ni en dinero, sino que obtiene simplemente dinero a cambio de una mercancía vendida.

Los casos en que el cliente solicita y obtiene capital del banco se distinguen, por tanto, muy claramente de aquellos en que el banco le limita a anticiparle o venderle dinero. Y como el señor Loyd–Overstone (que era el banquero de mi firma en Manchester), personalmente, no solía, salvo en casos rarísimos, adelantar a nadie fondos sin una garantía, es también evidente que sus hermosos relatos acerca de esas masas de capital que los bondadosos banqueros ponen a disposición de los comerciantes que lo necesitan, no pasan de ser, sencillamente, jactanciosos embustes.

Por lo demás, ya Marx dice lo mismo en el cap. XXXII: "La demanda de medios de pago es simple demanda de *convertibilidad en dinero,* allí donde los comerciantes y productores pueden ofrecer buenas garantías, y es demanda de *capital–dinero si* no pueden darlas: por tanto, un anticipo de medios de pago no les da solamente la *forma–dinero, sino el equivalente* que les falta para pagar, en la forma que sea." Y en el cap.

XXXIII: "Al desarrollarse el sistema de crédito y concentrarse el dinero en manos de los bancos, son éstos, *nominalmente* al menos, quienes lo adelantan. Estos adelantos se refieren solamente al dinero que se halla en circulación. Son anticipos de circulación, no anticipos de los capitales circulantes." Y el señor Chapmann, testigo de mayor excepción, confirma aquella concepción de las operaciones de descuento expuestas más arriba, al decir, en *"Bank Committee"* 1857: "El banquero ha *comprado la letra*." Evidencia. Pregunta 5,139.

En el capítulo XXVIII tendremos ocasión, por lo demás, de volver sobre este tema, (*F. E.)*

"3.744. ¿Tendría usted la bondad de decirnos qué entiende realmente por capital? (Respuesta de Overstone:) El capital se halla formado por diversas mercancías por medio de las cuales se mantiene en marcha el negocio (*capital consists of various commodities, by the meabs of which trade is carried on*); hay capital fijo y

capital circulante. Los barcos, los docks, los astilleros, son capital fijo; los víveres, los vestidos, etc., capital circulante."

"3,745. ¿Tiene el reflujo M oro en el extranjero consecuencias perjudiciales para Inglaterra? —no, siempre y cuando que se atribuya a esta palabra un sentido racional. [Y ahora sale la vieja teoría ricardiana del dinero]... "En el estado natural de las cosas, el dinero del mundo se distribuye en diversas proporciones entre los distintos países; estas proporciones son tales que en esta distribución [del dinero] el comercio entre un país cualquiera y todos los demás países del mundo representa un simple comercio de trueque; pero hay influencias perturbadoras que afectan de vez en cuando a esta distribución, y cuando surgen estas influencias una parte del dinero refluye de un determinado país a los demás." "3,746. Emplea usted ahora la palabra dinero. Si no le he entendido mal, antes llamaba usted a esto pérdida de capital. ¿A qué llamaba yo pérdida de capital?" "3,747.

Al reflujo, del oro. —No, yo no he dicho eso. Si considera usted el oro como capital, se trata, indudablemente, de una pérdida de capital: se renuncia a una determinada proporción de este metal precioso, de que está formado el dinero mundial" "3,748. ¿No decía usted antes que un cambio en cuanto al tipo de descuento no era sino un indicio de que cambiaba el valor del capital? —Sí." "3,749. ¿Y que el tipo de descuento en general cambiaba al cambiar las reservas–oro del Banco de Inglaterra? —Sí; pero ya he dicho que las fluctuaciones del tipo de interés que nacen de un cambio de la cantidad de dinero [en la cual incluye, por tanto, la cantidad de oro real] en un determinado país son insignificantes..."

"3,750. ¿Quiere usted, pues, decir que se produce una disminución de capital cuando se manifiesta un alza, prolongada pero pasajera, del descuento sobre el tipo usual? —Una disminución en un cierto sentido de la palabra. Cambia la proporción entre el capital y la de-

manda de capital, pero puede ocurrir que esto se deba al aumento de la demanda y no a la disminución cuantitativa del capital." (Pero hace poco se nos decía precisamente que capital = dinero u oro y poco antes se explicaba el alza del tipo de interés por la elevada cuota de ganancia determinada por la ampliación y no por la restricción del negocio o del capital.)

"3,751. ¿A qué capital se refiere usted especialmente, aquí? —Depende exclusivamente del capital que cada cual necesite. Es el capital de que la nación dispone para desarrollar sus negocios, y si estos negocios se duplican se producirá una gran demanda en cuanto al capital con que deben ser atendidos." [Este astuto banquero empieza duplicando los negocios y luego, *a posteriori,* la demanda del capital con que han de duplicarse. No ve nunca mas que a sus clientes, que reclaman al señor Loyd un capital mayor para duplicar sus negocios.] –"El capital es como cualquier otra mercancía. [¿Pero no acaba de decirnos el señor Loyd que el

capital es, precisamente, la totalidad de las mercancías? Su precio cambia [es decir, que las mercancías cambian dos veces de precio, una vez en cuanto mercancías, y otra vez en cuanto capital] con arreglo a la oferta y la demanda."

"3,752. Las fluctuaciones del tipo de descuento se hallan, en general, relacionadas con las fluctuaciones de las reservas–oro atesoradas por el Banco. ¿Es éste el capital a que usted se refiere? —No." "3,753. ¿Podría usted poner un ejemplo de un caso en que se acumulase en el Banco de Inglaterra una reserva grande de capital, coincidiendo ello con un tipo elevado de descuento? —En el Banco de Inglaterra no se acumula capital, sino dinero." "3,754. Decía usted que el tipo de interés depende de la cantidad del capital; ¿tendría usted la bondad de decir a qué capital se refiere y podría indicar algún caso en que existiese en el Banco una gran reserva–oro y al mismo tiempo rigiese un tipo alto de interés? —Es muy probable [¡vaya, vaya!] que la acumulación de oro

del Banco pueda coincidir con un tipo bajo de interés, porque un periodo de poca demanda de capital [es decir, de capital–dinero; la época de que aquí se habla, la de 1844 y 45, fue una época de prosperidad] es un período durante el cual puede acumularse, naturalmente, el medio o instrumento que sirve para disponer de capital." "3,755. ¿Cree usted, pues, que no existe relación alguna entre el tipo de descuento y la masa de oro atesorada por el Banco? —Puede existir una relación, pero no una relación de principio [sin embargo, su, ley bancaria de 1844 erige precisamente en principio para el Banco de Inglaterra el que regule el tipo de interés por la masa del oro que se halla en su poder]; ambas cosas pueden ocurrir simultáneamente *(there may be a coincidence of time)."* "3,758. "Entonces, pretende usted decir que la dificultad, entre los comerciantes de nuestro país, en épocas en que escasea el dinero y como consecuencia de un tipo alto de descuento, consiste en obtener capital y no en obtener dinero? —Confunde

usted dos cosas que yo no identifico en esta forma; la dificultad consiste en obtener capital y consiste igualmente en obtener dinero... La dificultad de obtener dinero y la de obtener capital es la misma dificultad, considerada en dos fases distintas del proceso." Aquí, el pez vuelve a picar en el anzuelo. La primera dificultad consiste en descontar una letra o en obtener un anticipo sobre mercancías. Es la dificultad de convertir en dinero un capital o un signo comercial de valor representativo de capital. Esta dificultad se manifiesta, entre otras cosas, en el elevado tipo de interés. Pero, una vez que se ha obtenido el dinero, ¿en qué consiste la segunda dificultad? ¿Es que cuando se trata solamente de pagar, encuentra nadie dificultades para desprenderse de su dinero? Y tratándose de comprar, ¿quién encuentra dificultades para realizar compras, en tiempos de crisis? Aun suponiendo que esto se refiriese al caso concreto de un encarecimiento del trigo, el algodón, etcétera, esta dificultad se manifestar-

ía, no en el valor del capital–dinero, es decir, en el tipo de interés, sino solamente en el precio de la mercancía: pero esta dificultad ha quedado superada desde el momento en que nuestro hombre tiene en su poder el dinero necesario para comprar.

"3,760. Pero un tipo más elevado de descuento, ¿no constituye una dificultad mayor para obtener dinero? —Constituye una dificultad mayor para obtener dinero, pero no es la posesión del dinero lo que interesa; esto es simplemente la forma [forma que permite al banquero embolsarse una ganancia] en que se presenta dentro de las complicadas relaciones de un país civilizado, la mayor dificultad de obtener capital."

"3,763. (Respuesta de Overstone:) El banquero es el intermediario, que por una parte recibe depósitos y, por otra parte, invierte estos depósitos, confiándolos en forma de *capital* a personas que..., etc."

Hemos averiguado, por fin. lo que nuestro banquero entiende por capital. Convierte el dinero en capital al "confiarlo" a otros o, dicho con menos eufemismo, al prestarlo a interés.

Después de habernos asegurado que los cambios operados en el tipo de descuento no guardan ninguna relación esencial con los cambios en cuanto a la cuantía de las reservas–oro del Banco o de la cantidad de dinero existente. aunque puedan coincidir. a lo sumo, en el tiempo, ahora el señor Overstone repite:

"3,805. Cuando el dinero disminuye dentro del país por su reflujo, aumenta su valor y el Banco de Inglaterra tiene que adaptarse a este cambio producido en el valor del dinero [es decir, en el valor del dinero *como capital o,* dicho en otros términos, en el tipo de interés, pues el valor del dinero, *como dinero*, comparado con las mercancías, sigue siendo el mismo]. Lo cual se expresa técnicamente diciendo que eleva el tipo de interés."

“3,819. Yo no confundo jamás ambas cosas.” Es decir, el dinero y el capital, por la sencilla razón de que jamás las distingue.

“3,834. La enorme suma que fue necesario pagar para el sustento necesario del país [para comprar trigo, en 1847] y que *era, en realidad, capital.”*

“3,841. Las fluctuaciones del tipo de descuento guardan, indudablemente, una relación muy intima con el estado de las reservas—oro (del Banco de Inglaterra], pues el estado de las reservas es el exponente del aumento o la disminución de la cantidad de dinero existente dentro del país, disminuye o aumenta el valor del dinero, aumento o disminución a que se adaptará el tipo bancario de descuento.” Aquí reconoce, pues, lo que negaba de una vez por todas en el n° 3.755 [p. 451]. “3,842. Media entre ambas una íntima relación.” Es decir, entre la cantidad de oro existente en el *issue department* [departamento de emisión de billetes del Banco de Inglaterra] y la reserva de billetes existente

en el *banking department* [departamento bancario]. Aquí, explica los cambios operados en el tipo de interés por los cambios que afectan a la cantidad de dinero. Y lo que dice, es falso. Las reservas pueden disminuir porque aumente el dinero circulante dentro del país. Es lo que ocurre cuando el público toma más billetes sin que disminuyan las reservas metálicas. Pero entonces aumenta el tipo de interés. porque el capital bancario del Banco de Inglaterra se halla limitado con arreglo a la ley de 1844. Pero de esto no puede él decir palabra, puesto que según esta ley no existe relación alguna entre los dos departamentos del Banco.

"3,859. Una cuota elevada de ganancia producirá siempre una gran demanda de capital, una gran demanda de capital aumentará su valor." He aquí, por fin, la relación existente entre una cuota alta de ganancia y la demanda de capital, tal como Overstone se la representa. Sin embargo, en 1844–45, por ejemplo, existía en la industria algodonera una elevada cuota

de ganancia porque, a pesar de la fuerte demanda de géneros de algodón, el algodón en bruto se cotizaba y siguió cotizándose barato. El valor del capital (y ya veíamos cómo, en un pasaje anterior, Overstone llama capital a lo que cada cual emplea en su negocio, es decir, aquí, el valor del algodón en bruto) no fue elevado para el fabricante. Puede que la elevada cuota de ganancia obligase a algunos fabricantes algodoneros a tomar dinero en préstamo para ampliar su industria. Esto haría que aumentase su demanda de capital–*dinero, pero* solamente de esto.

"3,889. El oro puede ser dinero o no serlo, exactamente lo mismo que el papel puede ser un billete de banco o no serlo."

"3,896. ¿Estoy en lo cierto al creer que abandona usted la tesis que sostenía en 1840 en el sentido de que las fluctuaciones en cuanto a los billetes circulantes del Banco de Inglaterra debían regirse por las fluctuaciones relativas a la cuantía de las reservas–oro? —La he aban-

donado en el sentido de que..., según el estado actual de nuestros conocimientos, debemos sumar a los billetes circulantes los atesorados en las reservas bancarias del Banco de Inglaterra." Esto es superlativo. La norma arbitraria según la cual el Banco puede emitir tantos billetes como oro atesore y 14 millones más determina, naturalmente, el que su emisión de billetes fluctúe con las fluctuaciones de las reservas–oro. Pero como "el estado actual de nuestros conocimientos" ha revelado claramente que la masa de billetes que el Banco puede fabricar según esto (y que el *issue department* transfiere al *banking department),* que esta circulación entre los dos departamentos del Banco de Inglaterra, que fluctúa con las fluctuaciones de las reservas–oro, no determina las fluctuaciones de la circulación de billetes de banco fuera de los muros del Banco de Inglaterra, resultará que la segunda, o sea, la verdadera circulación, es indiferente ahora para la administración del Banco y que la única decisiva es la circulación

entre los dos departamentos del Banco, cuya diferencia con respecto a la verdadera circulación se manifiesta en las reservas. Esta circulación sólo tiene importancia para el mundo exterior porque las reservas indican hasta qué punto el Banco se acerca al máximo legal de su emisión de billetes y qué cantidad pueden obtener todavía los clientes del Banco del *banking department.*

He aquí un ejemplo que revela brillantemente la *mala fides (35)* de Overstone:

"4,243. ¿Oscila, a su juicio, la cantidad de capital de un mes a otro hasta tal punto que su valor cambie al modo como hemos visto en los últimos años por las fluctuaciones del tipo de descuento? —La proporción entre la oferta y la demanda de capital puede oscilar, indudablemente. aún dentro de plazos cortos... Si Francia indicase mañana que desea contraer un empréstito de grandes proporciones, esto determinaría sin duda alguna, inmediatamente,

un gran cambio *en cuanto al valor del dinero, es decir, en cuanto al valor del capital*, en Inglaterra."

"4,245. Si Francia indicase que necesitaba repentinamente 30 millones de mercancías para un fin cualquiera, esto provocaría una gran demanda de *capital*, para emplear la expresión más científica y más simple."

"4,246. El *capital* que Francia desease comprar con su empréstito es una cosa y el *dinero* con que lo comprase otra cosa distinta; ¿es el *dinero* lo que cambia de valor, o no? — Volvamos al viejo problema, que yo considero más propio del cuarto de estudio de un sabio que de la sala de reuniones de este comité." Y dicho esto, nuestro banquero se retira, pero no precisamente al cuarto de estudio del sabio.[2]

Pie de Pagina cap 26

1 Es decir, primero se fijaba el dividendo y luego se dedujo por éste al accionista individual, al pagar el impuesto sobre la renta; pero a partir de 1844 el Banco empezaba pagando el impuesto de la ganancia y luego se distribuían los dividendos *free of Income Tax* (31). Por tanto, los mismos dividendos nominales resultan. en el segundo caso, más elevados, pues incluyen la cantidad a que asciende el impuesto. *(F. E.)*

2 Más detalles sobre la confusión conceptual de Overstone en materia de capital, al final del capítulo XXXII *[F. E.]*

CAPÍTULO XXVII

EL PAPEL DEL CREDITO EN LA PRODUCCION CAPITALISTA

Las observaciones generales que hasta ahora hemos podido hacer con respecto al sistema de crédito son las siguientes:

I. Necesidad del sistema de crédito como vehículo para compensar las cuotas de ganancia o para el movimiento de esta compensación, sobre la que descansa toda la producción capitalista.

II. Disminución de los gastos de circulación.

I) Uno de los gastos principales de circulación es el dinero mismo, en cuanto valor de por sí. De tres modos se economiza el dinero por medio del crédito:

a) Haciendo que desaparezca en una gran parte de las transacciones.

b) Acelerando la circulación de los medios circulantes.[1] Esto coincide en parte con lo que diremos en *2)*. Por una parte, la aceleración a que nos referimos tiene carácter técnico; es decir, permaneciendo idénticos el volumen y la cantidad de los actos de circulación de mercancías que sirven de vehículo al consumo, con una masa menor de dinero o de signos monetarios se realiza el mismo servicio. Esto se halla relacionado con la técnica del sistema bancario. Por otra parte, el crédito acelera la velocidad de la metamorfosis de las mercancías y, por tanto, la velocidad de la circulación del dinero.

c) *Sustituyendo el dinero–oro por el papel–moneda.*

2) Aceleración por medio del crédito de las distintas fases de la circulación o de la metamorfosis de las mercancías y también de la metamorfosis del capital y, por tanto, aceleración del proceso de reproducción en general.

(Por otro lado, el crédito permite desdoblar con un mayor intervalo entre si los actos de la compra y la venta, sirviendo por tanto de base a la especulación.) Contracción del fondo de reserva, lo que puede enfocarse desde dos puntos de vista: de una parte, como disminución de los medios circulantes; de otra parte, como restricción de la parte del capital que ha de existir siempre en forma de dinero.[2]

III. Creación de sociedades anónimas. Y, como consecuencia de ello:

1) Extensión en proporciones enormes de la escala de la producción y de las empresas inasequibles a los capitales individuales. Al mismo tiempo, se convierten en empresas sociales algunas empresas que antes se hallaban regentadas por el gobierno.

2) El capital, que descansa de por sí sobre un régimen social de producción y presupone una concentración social de medios de producción y fuerzas de trabajo, adquiere así

directamente la forma de capital de la sociedad (capital de individuos directamente asociados) por oposición al capital privado, y sus empresas aparecen como empresas sociales por oposición a las empresas privadas. Es la supresión del capital como propiedad privada dentro de los limites del mismo régimen capitalista de producción.

3) Transformación del capitalista realmente en activo en un simple gerente, administrador de capital ajeno, y de los propietarios de capital en simples propietarios, en simples capitalistas de dinero. Aun cuando los dividendos que perciben incluyan el interés y el beneficio de empresario, es decir. la ganancia total (pues el sueldo del gerente es o debe ser un simple salario para remunerar un cierto tipo de trabajo calificado cuyo precio regula el mercado de trabajo, como el de otro trabajo cualquiera), esta ganancia total sólo se percibe ahora en forma de interés, es decir, como simple remuneración

de la propiedad del capital, separada por entero de la función que desempeña en el proceso real de reproducción, lo mismo que esta función se halla separada, en la persona del gerente, de la propiedad del capital. La ganancia aparece así (y ya no solamente una parte de ella, el interés, que deriva su justificación de la ganancia del prestatario) como simple apropiación de trabajo ajeno sobrante, emanada de la transformación de los medios de producción en capital, es decir, de su enajenación con respecto al verdadero productor, de su antagonismo como propiedad ajena frente a todos los individuos que intervienen realmente en la producción, desde el gerente hasta el último jornalero. En las sociedades anónimas, la función aparece separada de la propiedad del capital y el trabajo aparece también, por tanto. completamente separado de la propiedad sobre los medios de producción y sobre el trabajo sobrante. Este resultado del máximo desarrollo de la producción capitalista constituye una fase necesaria de

transición hacia la reversión del capital a propiedad de los productores, pero ya no como propiedad privada de productores aislados, sino como propiedad de los productores asociados, como propiedad directa de la sociedad. Y es, de otra parte, una fase de transición hacia la transformación de todas las funciones del proceso de reproducción aún relacionadas hasta aquí con la propiedad del capital en simples funciones de los productores asociados, en funciones sociales.

Antes de seguir adelante, debemos registrar esto. que tiene importancia desde el punto de vista económico. Puesto que aquí la ganancia reviste exclusivamente la forma del interés, esta clase de empresas sólo son posibles siempre y cuando que arrojen simples intereses, siendo ésta una de las causas que contienen el descenso de la cuota general de ganancia, ya que estas empresas, en las que el capital constante guarda una proporción tan desmedida con el capital variable, no entran necesaria-

mente en la compensación de la cuota general de ganancia.

(Desde que Marx escribió lo que antecede, se han desarrollado, como es sabido, nuevas formas de empresas industriales que representan la segunda y la tercera potencia de las sociedades anónimas. La rapidez diariamente creciente con que hoy puede aumentarse la producción en todos los campos de la gran industria choca con la lentitud cada vez mayor de la expansión del mercado para dar salida a esta producción acrecentada. Lo que aquélla produce en meses apenas es absorbido por éste en años. Añádase a esto la política arancelaria con que cada país industrial se protege frente a los demás y especialmente frente a Inglaterra, estimulando además artificialmente la capacidad de producción interior. Las consecuencias son: superproducción general crónica, precios bajos, tendencia de las ganancias a disminuir e incluso a desaparecer, en una palabra, la tan cacareada libertad de competencia ha llegado al

final de su carrera y se ve obligada a proclamar por sí misma su manifiesta y escandalosa bancarrota. La proclama a través del hecho de que no hay ningún país en que los grandes industriales de una determinada rama no se asocien para formar un consorcio cuya finalidad es regular la producción. Un comité se encarga de señalar la cantidad que cada establecimiento ha de producir y de distribuir en última instancia los encargos recibidos. En algunos casos han llegado a formarse incluso consorcios internacionales, por ejemplo, entre la producción siderúrgica de Inglaterra y de Alemania. Pero tampoco esta forma de socialización de la producción ha sido suficiente. El antagonismo de intereses entre las distintas empresas rompía con harta frecuencia los diques del consorcio y volvía a imponerse la competencia. Para evitar esto se recurrió, en aquellas ramas en que el nivel de producción lo consentía, a concentrar toda la producción de una rama industrial en una gran sociedad anónima con una dirección

única. Esto se ha hecho ya en los Estados Unidos en más de una ocasión: en Europa, el ejemplo más importante de esto, hasta ahora, es el *United Alkali Trust,* que ha puesto toda la producción británica de sosa en manos de una sola empresa. A los antiguos propietarios de las distintas minas —más de treinta— se les indemnizaron sus inversiones en acciones de la nueva sociedad, al precio tasado, con un total de 5 millones de libras esterlinas, que representan el capital fijo del *trust.* La dirección técnica de la explotación sigue en manos de los que venían manejándola, pero la dirección de los negocios se concentra ahora en manos de la gerencia general. El capital circulante *(floating capital),* que asciende sobre poco más o menos a un millón de libras esterlinas, ha sido suscrito por el público. Capital total, por tanto: 6 millones de libras esterlinas. Así, pues, en esta rama, base de toda la industria química, la competencia ha sido sustituida en Inglaterra por el monopolio, preparándose así del modo más hala-

güeño la futura expropiación por la sociedad en su conjunto, por la nación, *F. E.)*

Esto equivale a la supresión del régimen de producción capitalista dentro del propio régimen de producción capitalista y, por tanto, a una contradicción que se anula a si misma y aparece prima *facie* como simple fase de transición hacía una nueva forma de producción. Su modo de manifestarse es también el de una contradicción de ese tipo. En ciertas esferas implanta el monopolio y provoca, por tanto, la injerencia del Estado. Produce una nueva aristocracia financiera, una nueva clase de parásitos en forma de proyectistas, fundadores de sociedades y directores puramente nomínales: todo un sistema de especulación y de fraude con respecto a las fundaciones de sociedades y a la emisión y al tráfico de acciones. Es una especie de producción privada, pero sin el control de la propiedad privada.

IV. Prescindiendo del sistema de las acciones —que representa una abolición de la industria privada capitalista a base del propio régimen capitalista y que va destruyendo la industria privada a medida que se extiende y se asimila nuevas ramas de producción—, el crédito brinda al capitalista individual o a quien pasa por capitalista un poder absoluto dentro de ciertos límites de disposición sobre capital ajeno y propiedad ajena, que es también, por tanto, un poder de disposición sobre trabajo ajeno.[3] La facultad de disponer de capital social, no de capital propio, le permite disponer también de trabajo social. Es el mismo capital que se posee realmente o en opinión del público el que sirve de base exclusiva para la superestructura del crédito. Y esto es aplicable especialmente al comercio al por mayor, por cuyas manos pasa la mayor parte del producto social. Desaparecen aquí todos los criterios y todos los fundamentos explicativos que aún eran más o menos válidos dentro del régimen

capitalista de producción. Lo que el comerciante al por mayor dedicado a la especulación arriesga es la propiedad social y no *su misma propiedad.* No menos absurda resulta ahora la frase según la cual el capital nace del ahorro, pues lo que este especulador exige es, precisamente, que *otros ahorren para él*. (Del mismo modo que Francia, últimamente, ha ahorrado y reunido mil quinientos millones de francos para los estafadores del canal de Panamá. Todo el escándalo del canal de Panamá aparece descrito con toda precisión en estas páginas, veinte años antes de producirse. *F. E.)* A la otra frase, la de la abstinencia, viene a darle ahora un bofetón en la cara el lujo, convertido también en instrumento de crédito. Ideas que aún podían tener un sentido en una fase menos avanzada de la producción capitalista, pierden ahora toda su razón de ser. Los triunfos y los fracasos conducen por igual a la centralización de los capitales y, por tanto, a la expropiación en la escala más gigantesca. La expropiación se extiende

aquí desde el productor directo hasta el modesto y mediano capitalista. Esta expropiación constituye el punto de partida del régimen capitalista de producción; el llevarla a cabo es su meta; se trata, en última instancia, de expropiar a todos los individuos de los medios de producción, los cuales, al desarrollarse la producción social, dejan de ser medios y productos de la producción privada para convertirse en medios de producción puestos en manos de productores asociados, en producto social de éstos y que, por tanto, sólo pueden ser propiedad social suya. Pero, dentro del sistema capitalista, esta expropiación se presenta bajo una forma antagónica, como la apropiación de la propiedad social por unos cuantos, y el crédito da a estos pocos individuos el carácter cada vez más marcado de simples aventureros. La propiedad existe aquí bajo forma de acciones, cuyo movimiento y cuya transferencia son, por tanto, simple resultado del juego de la Bolsa, donde los peces chicos son devorados por los tiburo-

nes y las ovejas por los lobos bursátiles. El sistema de las acciones entraña ya la antítesis de la forma tradicional en que los medios sociales de producción aparecen como propiedad individual; pero, al revestir la forma de la acción, siguen encuadrados dentro del marco capitalista, por consiguiente, este sistema, en vez de superar el antagonismo entre el carácter de la riqueza como riqueza social y como riqueza privada, se limita a imprimirle una nueva forma.

Las fábricas cooperativas de los obreros mismos son, dentro de la forma tradicional, la primera brecha abierta en ella, a pesar de que, donde quiera que existen, su organización efectiva presenta, naturalmente, y no puede por menos de presentar, todos los defectos del sistema existente. Pero dentro de estas fábricas aparece abolido el antagonismo entre el capital y el trabajo, aunque, por el momento, solamente bajo una forma en que los obreros asociados son sus propios capitalistas, es decir, emplean

los medios de producción para valorizar su propio trabajo. Estas fábricas demuestran cómo al llegar a una determinada fase de desarrollo de las fuerzas materiales productivas y de formas sociales de producción adecuadas a ellas, del seno de un régimen de producción surge y se desarrolla naturalmente otro nuevo. Sin el sistema fabril derivado del régimen capitalista de producción no se hubieran podido desarrollar las fábricas cooperativas, y mucho menos sin el sistema de crédito, fruto del mismo régimen de producción. El sistema de crédito, base fundamental para la gradual transformación de las empresas privadas capitalistas en sociedades anónimas capitalistas, constituye también el medio para la extensión paulatina de las empresas cooperativas en una escala más o menos nacional. Las empresas capitalistas por acciones deben ser consideradas, al igual que las fábricas cooperativas, como formas de transición entre el régimen capitalista de producción y el de producción asociada; la única diferencia es que

en un caso el antagonismo aparece abolido negativamente, mientras que en el otro caso aparece abolido en sentido positivo.

Hasta aquí hemos examinado el desarrollo del sistema de crédito —y la abolición de la propiedad del capital que este sistema lleva implícita— con referencia principalmente al capital industrial. En los capítulos siguientes estudiaremos el crédito con referencia al capital a interés como tal, tanto la acción que ejerce sobre este capital, como la forma que aquí reviste, para lo cual habremos de consignar aún unas cuantas observaciones específicamente económicas.

Pero antes, diremos lo siguiente:

Si el sistema de crédito aparece como la palanca principal d la superproducción y del exceso de especulación en el comercio es pura y simplemente, porque el proceso de reproducción, que es por su propia naturaleza un proceso elástico, se ve forzado aquí hasta el máximo, y se ve forzado porque una gran parte del capi-

ta social es invertido por quienes no son sus propietarios, los cuales lo manejan, naturalmente, con mayor desembarazo que los propietarios, ya que éstos, cuando actúan personalmente, tantean de un modo meticuloso los límites y las posibilidades de su capita privado. No hace más que destacarse así el hecho de que la valorización del capital basada en el carácter antagónico de la producción capitalista sólo consiente hasta cierto punto su libre y efectivo desarrollo, pues en realidad constituye una traba y un límite inmanentes de la producción, que el sistema de crédito se encarga de romper constantemerte.[4] Por consiguiente, el crédito acelera e desarrollo material de las fuerzas productivas y la instauración de mercado mundial, bases de la nueva forma de producción, que e misión histórica del régimen de producción capitalista implantar hasta un cierto nivel. El crédito acelera al mismo tiempo las explosiones violentas de esta contradicción, que son las cri-

sis, y con ellas los elementos para la disolución del régimen de producción vigente.

La doble característica inmanente al sistema de crédito: de una parte, el desarrollar los resortes de la producción capitalista, el enriquecimiento mediante la explotación del trabajo ajeno, hasta convertirlos en el más puro y gigantesco sistema de juego y especulación, reduciendo cada vez más el número de los contados individuos que explotan la riqueza social y, de otra parte, el establecer la forma de transición hacía un régimen de producción nuevo. Esta dualidad es la que da a los principales portavoces del crédito, desde Law hasta Issac Pereire, esa agradable fisonomía mixta de estafadores y de profetas.

Pie de Pagina

1 “El promedio de la circulación de billetes del Banco de Francia era, en 1812, 106.538,000 francos y en 1818, 101.205,000 francos, mientras que la circulación en dinero, la masa total de las entradas y los pagos ascendió en 1812, a 2,837.712,000 francos y en 1818 a 9,665.030,000 francos. Por consiguiente, la proporción entre la circulación operada en Francia en 1812 y en 1818 era de 3 a 1. El gran regulador del ritmo de la circulación es el crédito. Así se explica por qué una presión violenta sobre el mercado de dinero coincide generalmente con una circulación plena” (*The Currency Theory Reviewed;* etc. p. 65). “Entre septiembre de 1833 y septiembre de 1843 se fundaron en Gran Bretaña cerca de 300 bancos que emitían billetes propios; esto trajo como consecuencia una reducción de 2 1/2 millones en la circulación de billetes, que era, a fines de septiembre de 1833, de 36.035,244 libras esterlinas y de 33.518,544 libras a fines de septiembre de 1843” *(ob. cit., p.* 53). “La acción maravillosa de la circulación

escocesa le permite realizar con 100 libras esterlinas la misma cantidad de operaciones de dinero que en Inglaterra requieren 420 libras" *(ob. cit*., p. 55; esto último se refiere solamente al aspecto técnico de la operación).

2 "Antes de la creación de los bancos, la suma de capital necesaria para que pudiese funcionar el medio circulante era, desde luego. mayor de lo que exigía la circulación real de mercancías" (*Economist,* 1845. p. 238).

3 Véanse, por ejemplo, en el Times [ver. 3, 5 y 7 de diciembre de 1857] las listas de quiebras de un año de crisis como el de 1857 y compárese el patrimonio propio de los quebrados con el volumen de sus deudas. "El poder adquisitivo de quienes poseen capital y crédito excede con mucho, en verdad, de todo lo que pueden imaginarse quienes no tienen el menor

conocimiento práctico de lo que son los mercados especulativos". (*Tooke, Inquiry into the Currency Principle,* p. 79). "El hombre que tenga fama de poseer suficiente capital para la marcha normal de sus negocios y disfrute de un buen crédito en su rama de operaciones puede, si abriga una idea optimista en cuanto a la coyuntura ascendente del artículo en que trabaja y las circunstancias le favorecen en los comienzos y en el transcurso de su especulación, llevar a cabo compras de un volumen verdaderamente enorme en comparación con su capital" (*I. c.*, p. 137). Los fabricantes, los comerciantes, etc., hacen todos ellos negocios que rebasan considerablemente los límites de su capital... Hoy día, el capital puede considerarse mucho más como la base sobre que descansa un amplio crédito que como el límite de las operaciones de cambio de un negocio comercial cualquiera" (Economist 1847. p. 1333).

4 Th. Chalmers [*On Political Economy*, etc., Londres. 1832].

CAPITULO XXVIII

MEDIOS DE CIRCULACION Y CAPITAL CONCEPCIONES DE TOOKE Y DE FULLARTON

La diferencia entre circulación y capital, tal como la presentan Tooke, [1] Wilson y otros, y en la que aparecen revueltas y confundidas las diferencias entre los medios de circulación como dinero, como capital–dinero en general, y como capital a interés *(moneyed capital,* en el sentido en que los ingleses emplean esta expresión), puede reducirse a dos aspectos.

El medio de circulación de una parte como *moneda* (dinero), cuando sirve de vehículo a la *inversión de renta,* es decir, cuando facilita el tráfico entre los consumidores individuales y los pequeños comerciantes, categoría en la que hay que incluir a todos los comerciantes que venden a los consumidores; es decir, a los consumidores individuales, a diferencia de los

consumidores productivos o productores. Aquí, el dinero circula en función de moneda, a pesar de que *repone* constantemente *capital.* Una determinada parte del dinero de un país se consagra constantemente a esta función, aunque esta parte se halle formada por distintas monedas, sustituidas continuamente unas por otras. En cambio, cuando el dinero sirve de vehículo a la *transferencia de capital,* ya sea como medio de compra (medio de circulación) o como medio de pago, es capital. No es, pues, ni su función de medio de compra ni la de medio de pago la que lo distingue de la moneda, pues también puede actuar como medio de compra entre unos comerciantes y otros, siempre y cuando que sus compras se realicen al contado, y como medio de pago entre comerciante y consumidor sí se concede crédito y la renta se consume primero y luego se paga. La diferencia consiste, por tanto, en que en el segundo caso este dinero no repone el capital solamente para una de las partes, para el vendedor, sino que se

invierte, se desembolsa también como capital por la otra parte, por el comprador. La diferencia es, pues, en realidad, la que medía entre la *forma–dinero de la renta y la forma dinero del capital,* pero no la diferencia entre circulación y capital, pues tanto entre los comerciantes como entre los comerciantes y los consumidores *circula* una parte del dinero determinada en cuanto a su cantidad y en *ambas* funciones desempeña, por tanto, las funciones propias de la *circulación.* La concepción de Tooke siembra aquí la confusión desde diversos puntos de vista:

1) confunde las determinaciones funcionales;

2) involucra la cuestión referente a la cantidad del dinero circulante, aglutinándolo en sus dos funciones;

3) involucra el problema referente a las proporciones relativas de las cantidades de medios de circulación que circulan en ambas funciones y, por tanto, en ambas esferas del proceso de reproducción.

Sobre el punto 1: confusión de las determinaciones funcionales. El dinero es, bajo una de sus formas, circulación (*currency*) y bajo la otra, capital. Cuando el dinero actúa en una u otra de estas dos funciones, ya sea para realizar la renta o para transferir capital, funciona en las compras y las ventas o en los pagos, como medio de compra o medio de pago, y, en el sentido amplio de la palabra, como medio de circulación. La otra función con que se presenta en los libros de quien lo entrega o de quien lo recibe, y en la que representa para él capital o renta, no hace cambiar esto en lo más mínimo, y ello se manifiesta también de un doble modo. Aunque las clases de dinero que circulan en ambas esferas son distintas, las mismas monedas, un billete de cinco libras por ejemplo, pasan de una órbita a otra y llenan alternativamente las mismas funciones; cosa inevitable, entre otras razones, porque el comerciante al por menor sólo puede imprimir a su capital la forma de dinero a través de la moneda que re-

cibe de sus clientes. Puede darse por supuesto que la verdadera moneda fraccionaría tiene e centro de gravedad de su circulación en el campo del comercio al por menor; el pequeño comerciante necesita constantemente esta clase de moneda para el cambio y la recibe siempre de sus clientes en concepto de pago. Pero recibe también dinero, es decir moneda en el metal que constituye la medida del valor, por tanto en Inglaterra, piezas de cinco libras e incluso billetes de banco principalmente por pequeñas cantidades, *v*. *gr*. por 5 y 10 libras. Estas monedas de oro y estos billetes, unidos tal vez a la moneda fraccionaría sobrante, las deposita diariamente o semanalmente en su banco y con ellas paga sus compras, mediante órdenes de pago contra su cuenta corriente bancaria. Pero todo el público, en su calidad de consumidor, se encarga de retirar también constantemente de los bancos, directa o indirectamente, como forma–dinero de sus rentas, estas mismas monedas y estos mismos billetes de banco (por

ejemplo, los fabricantes retiran dinero menudo para el pago de salarios), con lo que refluyen continuamente a manos de los pequeños comerciantes, volviendo a realizar así una parte de su capital y también, al mismo tiempo, de su renta. Es ésta una circunstancia importante, que Tooke pierde totalmente de vista. El valor–capital sólo existe como tal, en su estado puro, cuando el dinero se invierte como capital–dinero en el comienzo mismo del proceso de reproducción (libro II, sección I [ver pp. 27-36]. En la mercancía producida no existe ya solamente capital; existe también plusvalía; la mercancía producida no es solamente capital de por sí, sino algo que se ha convertido ya en capital, capital con la fuente de la plusvalía a ella incorporada. Por consiguiente, lo que el comerciante al por menor cede por dinero que refluye a sus manos, o sea, su mercancía, es para él capital más ganancia, capital más renta.

Pero además, al refluir el capital circulante al comerciante al por menor, recobra la forma–dinero de su capital.

Es completamente falso, por tanto, querer convertir la diferencia entre la circulación, como circulación de renta y como circulación de capital, en una diferencia entre circulación y capital. En Tooke, semejante modo de expresarse obedece al hecho de que este autor se sitúa sencillamente en el punto de vista del banquero que emite billetes de banco propios. El importe de sus billetes, que se halla constantemente (aunque formado siempre por billetes distintos) en manos del público, funcionando como medio de circulación, no le cuesta más que el papel y los gastos de impresión. Estos billetes son títulos de deuda (letras de cambio) en circulación emitirlos contra él mismo, pero que le aportan dinero y le sirven, por tanto, como medio para la valorización de su capital. Pero son algo distinto de su capital, tanto del propio como del recibido de otros. Y es de aquí de donde

surge para él una diferencia especial entre la circulación y el capital. la cual, sin embargo no tiene nada que ver con los conceptos como tales. y menos aún con el modo como Tooke los determina.

La distinta función —el hecho de que funcione como forma–dinero de la renta o como forma–dinero del capital— no hace cambiar por el momento en lo más mínimo el carácter del dinero como medio de circulación; el dinero conserva este carácter lo mismo cuando desempeña una que cuando desempeña otra función. Claro está que cuando aparece como la forma–dinero de la renta funciona más bien como verdadero medio de circulación (moneda, medio de compra), por razón de la dispersión de estas compras y ventas y porque la mayoría de los que gastan sus ingresos, que son los obreros, pueden comprar relativamente poco a crédito, mientras que en las operaciones del mundo comercial, donde el medio de circulación es la forma–dinero del capital, el dinero

funciona fundamentalmente como medio de pago, en parte por virtud de la concentración y en parte porque aquí predomina el sistema de crédito. Pero la diferencia existente entre el dinero como medio de pago y el dinero como medio de compra (medio de circulación) es una diferencia inherente al dinero mismo y no una diferencia existente entre el dinero y el capital. El hecho de que en el comercio al por menor circulen más cobre y plata y en el comercio al por mayor más oro no quiere decir que la diferencia entre la plata y el cobre, de una parte, y de otra el oro sea una diferencia entre circulación y capital.

Sobre el punto 2: el problema sobre la cantidad del dinero circulante de un modo global en ambas funciones. Tan pronto como el dinero circula, sea como medio de compra o como medio de pago —en una o en otra de estas dos órbitas e independientemente de su función de realizar renta o capital—, rigen en cuanto a la cantidad de su masa circulante las

leyes expuestas más arriba al estudiar la circulación simple de mercancías (libro I, cap. III, *2, b* [pp. 79-88]). El grado de velocidad de circulación y, por tanto, el número de veces que las mismas monedas repiten en un determinado periodo de tiempo la misma función de medios de compra y de pago, la masa de las compras y ventas simultáneas, los pagos respectivos, la suma de precios de las mercancías circulantes y, finalmente. las balanzas de pagos que han de saldarse en el mismo período de tiempo, determinan en ambos casos la masa del dinero circulante, la masa de la *currency*. El hecho de que el dinero que así funciona sea para quien lo paga o quien lo recibe capital o renta es indiferente, no altera en lo más mínimo los términos del problema. Su masa se determina pura y simplemente por su función como medio de compra y de pago.

Sobre el punto 3: problema de las proporciones relativas de las cantidades de medios de circulación que circulan en ambas funciones

y, por tanto, en ambas órbitas del proceso de reproducción. Las dos órbitas de circulación se hallan íntimamente relacionadas entre sí, en el sentido de que, de una parte, la masa de las rentas que han de invertirse expresan el volumen del consumo, mientras que de otra parte, la magnitud de las masas de capital que circulan en la producción y en el comercio expresan el volumen y la velocidad del proceso de reproducción. No obstante, las mismas circunstancias obran de un modo distinto e incluso en sentido opuesto sobre las cantidades de las masas de dinero circulantes en ambas funciones u órbitas o en las cantidades de la circulación, que es la expresión bancaria empleada por los ingleses. Y esto da nuevo aliciente a la absurda distinción de Tooke entre circulación y capital. El hecho de que los señores de la teoría de la *currency* confundan dos cosas dispares no es, ni mucho menos, una razón para presentarlas como distinciones de conceptos.

En épocas de prosperidad, de gran expansión, de aceleración y energía del proceso de reproducción, los obreros trabajan a pleno rendimiento. La mayoría de las veces, se produce también en estos casos una subida de salarios que viene a compensar, en cierto modo, el descenso de los mismos por debajo de su nivel medio tal como se presenta en otros períodos del ciclo comercial. Al mismo tiempo, aumentan considerablemente las rentas de los capitalistas. El consumo aumenta con carácter general. Suben también de un modo regular los precios de las mercancías, por lo menos en distintas ramas comerciales decisivas. Todo esto hace que aumente la cantidad del dinero circulante, por lo menos dentro de ciertos limites. ya que la mayor velocidad de circulación contrarresta, a su vez, el aumento de la masa de los medios circulantes. Como la parte de la renta social que se halla formada por el salario es desembolsada originariamente por el capitalista industrial en forma de capital variable y

siempre en forma de dinero, en tiempos de prosperidad se necesita una cantidad mayor de dinero para su circulación. Pero no debemos hacerlo figurar en cuenta dos veces: una vez como dinero necesario para la circulación del capital variable y otra vez como dinero necesario para la circulación de la renta de los obreros. El dinero que se paga a los obreros en concepto de salarios es gastado por los obreros en el comercio al por menor, con lo cual refluye sobre poco más o menos semanalmente a los bancos como depósitos de los pequeños comerciantes, después de servir de vehículo, en ciclos más pequeños, a diversas operaciones intermedias. En épocas de prosperidad, el reflujo del dinero para los capitalistas industriales se desarrolla sin entorpecimiento, por lo cual su necesidad de disponibilidades de dinero no aumenta por el hecho de que tengan que pagar más salarios, de que necesiten más dinero para la circulación de su capital variable.

El resultado total a que llegamos es que en los períodos de prosperidad aumenta de un modo decisivo la masa de los medios de circulación destinados a la inversión de las rentas.

Por lo que se refiere a la circulación necesaria para la transferencia de capitales, es decir, solamente entre los mismos capitalistas, estos periodos prósperos son al mismo tiempo los períodos del crédito más elástico y más fácil. La velocidad de la circulación entre unos capitalistas y otros se halla directamente regulada por el crédito, y la masa de los medios de circulación necesaria para saldar los pagos e incluso para las compras al contado disminuye, por tanto, relativamente. Puede crecer en términos absolutos, pero disminuye desde luego relativamente, si se la compara con la expansión del proceso de reproducción. De una parte, se liquidan pagos mayores de masa sin que medie dinero alguno: de otra parte, dada la gran vivacidad del proceso, impera un movimiento más rápido de las mismas cantidades de

dinero, tanto en cuanto medio de compra como en cuanto medio de pago. La misma masa de dinero sirve de vehículo al reflujo de un número mayor de capitales individuales.

Vista en su conjunto, la circulación de dinero aparece, en estos periodos, en su plenitud (*full*), si bien la segunda parte de ella (transferencia de capitales) se contrae relativamente, por lo menos, mientras que la primera parte (gasto de rentas) se extiende en valor absoluto.

Los reflujos expresan la reconversión del capital–mercancias a dinero, *D – M – D',* como hemos visto al examinar el proceso de reproducción (libro II, sección I, 3, pp. 39–49). El crédito hace que el reflujo en forma de dinero sea independiente del momento del reflujo real, tanto para el capitalista industrial como para el comerciante. Ambos venden a crédito; su mercancía se enajena, pues, antes de que vuelva a convertirse en dinero para el vendedor, antes, por tanto, de que revierta a sus manos en forma de dinero. Por otra parte, tanto el

capitalista industrial como el comerciante compran a crédito, con lo cual el valor de su mercancía vuelve a convertirse para ellos ya en capital productivo, ya en capital–mercancías antes de que este valor se haya convertido realmente en dinero, antes de que el precio de las mercancías haya vencido y se haya pagado. En estos períodos de prosperidad, el reflujo se desarrolla de un modo fácil y sin entorpecimiento. El pequeño comerciante paga con seguridad al comerciante al por mayor, éste al fabricante, el fabricante al importador de las materias primas. etc. La apariencia de reflujos rápidos y seguros sigue manteniéndose durante mucho tiempo, aun cuando ya no responda a la realidad, gracias al crédito, una vez que éste se pone en marcha, puesto que los reflujos basados en el crédito sustituyen a los reflujos reales. Los bancos empiezan a recelar tan pronto como sus clientes tienden a pagarles más en letras que en dinero. (Véase la declaración del director del Banco de Liverpool *supra*, pp. 432 s.)

Debemos insertar aquí algo expuesto ya por nosotros con anterioridad: “En épocas en que predomina el crédito la velocidad de la circulación de dinero crece más rápidamente que los precio de las mercancías, mientras que cuando el crédito amengua los precios de las mercancías disminuyen mas lentamente que la velocidad de la circulación”. (*Zur Kritik der politischen Oekonomie* (37) [Berlín] 1859, pp. 83 y 84.).

En los períodos de crisis ocurre al revés. La circulación núm.1 se contrae, los precios bajan y bajan también los salarios; el número de obreros en activo se restringe, la masa de las operaciones de circulación disminuye. En cambio, en la circulación núm. 2 aumenta, a medida que disminuye el crédito, la necesidad de disponibilidades de dinero, punto en el cual insistiremos más adelante.

No cabe la menor duda de que al disminuir el crédito, cosa que coincide con la paralización del proceso de reproducción, la masa de

circulación necesaria para el núm. 1, desembolso de las rentas disminuye, aumentando en cambio la que se necesita para el núm. 2, transferencia de capital. Pero hay que investigar hasta qué punto esta tesis es idéntica a la establecida por Fullarton y otros: "La demanda de capital a préstamo y la demanda de medios adicionales de circulación son cosas completamente distintas y no suelen coincidir" [2]

En primer lugar, es evidente que en el primero de los dos casos señalados más arriba, en tiempos de prosperidad, en que tiene que aumentar necesariamente la masa de los medios circulantes, crece la demanda de ellos. Pero es asimismo evidente que por el hecho de que un fabricante retire de su cuenta corriente en el banco mayor cantidad en oro o billetes de banco, porque se vea obligado a desembolsar más capital en forma de dinero, no aumenta su demanda de capital, sino que aumenta solamente su demanda de esta forma específica en que desembolsa su capital. La demanda versa

solamente sobre la forma técnica en que lanza su capital a la circulación. Del mismo modo que, según el distinto grado de desarrollo del sistema de crédito, el mismo capital variable, por ejemplo, la misma cantidad de salarios, requiere en un país una masa mayor de medios de circulación que en otro, en Inglaterra *v. gr*., más que en Escocia y en Alemania más que en Inglaterra. Y en la agricultura acontece, análogamente, que el mismo capital puesto en funciones en el proceso de reproducción requiere para poder funcionar distintas cantidades de dinero según las distintas estaciones del año.

Pero la distinción, tal como Fullarton la establece, no es exacta. No es, ni mucho menos, como él sostiene, la intensa demanda de préstamos lo que distingue los períodos de paralización de los períodos de prosperidad, sino la facilidad con que en los tiempos prósperos satisface esta demanda y la dificultad con que tropieza en cuanto sobreviene crédito durante la fase de prosperidad y, por tanto, el enorme

aumento de la demanda de capital prestado y la facilidad con que la oferta se pone a disposición en estos periodos, lo que provoca el estancamiento del crédito en las épocas de paralización. No es, pues, la diferencia en cuanto a la magnitud de la demanda de capital prestado lo que caracteriza a ambos períodos.

Como ya hemos dicho más arriba, ambos periodos se distinguen, en primer lugar, por el hecho de que en las épocas de prosperidad predomina la demanda de medios de circulación entre consumidores y comerciantes y en el período de reflujo la demanda de medios de circulación entre capitalistas, mientras que en las épocas de paralización de negocios disminuye la primera y aumenta la segunda.

Ahora bien, lo que a Fullarton y otros les llama la atención como lo decisivamente importante es el fenómeno de que en las épocas en que aumentan las *securities* —las prendas y las letras de cambio— en manos del Banco de Inglaterra, su circulación de billetes disminuye,

y viceversa. Pero la cuantía de las *securities* expresa el volumen de las disponibilidades de dinero, de las letras descontables y de los anticipos sobre títulos y valores negociables. Por eso Fullarton dice, en el pasaje citado más arriba, pp. 425–26, nota 2; los títulos y valores *securities* (40) que se hallan en posesión del Banco de Inglaterra varían casi siempre en razón inversa a su circulación de billetes, y esto confirma la vieja tesis, tan acreditada en la banca privada, de que ningún banco puede extender su emisión de billetes por encima de una determinada cantidad, que la necesidad de su público señala; y si quiere hacer anticipos por encima de esta cantidad, deberá hacerlos de su capital, bien liquidando títulos y valores, bien empleando para ello ingresos en dinero que de otro modo habrían invertido en títulos y valores.

Pero aquí se pone también de manifiesto lo que Fullarton entiende por capital. ¿Qué quiere decir aquí capital? Que el banco no puede seguir haciendo anticipos con sus propios

billetes, promesas de pagos que a él no le cuestan, naturalmente, nada. ¿Con qué hace, entonces, sus anticipos? Con el importe obtenido de la venta de *securities in reserve* [títulos y valores de su reserva], es decir, de valores del Estado, acciones y otros títulos rentables. ¿Pero, a cambio de qué vende estos valores? A cambio de dinero, de oro o de billetes de banco, en la medida en que éstos sean medios legales de pago, como lo son los del Banco de Inglaterra. Por tanto, lo que anticipa es siempre y en cualquier circunstancia, dinero. Pero ahora este dinero forma parte de su capital. La cosa es clara cuando se anticipa oro. Si se anticipan billetes de banco, estos billetes representan ahora capital, porque tienen un valor efectivo, el de los títulos y valores enajenados a cambio de ellos. Tratándose de bancos privados, los billetes que afluyen a ellos mediante la venta de títulos y valores sólo podrán ser, por regla general, billetes del Banco de Inglaterra o billetes suyos propios, puesto que otros difícilmente se aceptarán

en pago de los títulos y valores vendidos. Pero sí se trata del mismo Banco de Inglaterra, sus propios billetes, al recobrarlos, le cuestan capital, es decir títulos rentables. Además, con ello retira de la circulación sus propios billetes. Si vuelve a emitir estos billetes o emite en vez de ellos otros nuevos por el mismo importe, esta emisión representa, por tanto, un capital. Y estos billetes representan capital, lo mismo sí se emplean para hacer anticipos a capitalistas que sí más tarde, al disminuir la demanda de estas disponibilidades de dinero, se emplean para realizar nuevas inversiones en títulos y valores. En cualquiera de los casos, la palabra capital sólo se emplea aquí en un sentido bancario, en el que significa que el banquero se ve obligado a prestar algo más que su simple crédito.

Como es sabido, el Banco de Inglaterra hace todos sus anticipos en sus propios billetes. Sí a pesar de ello la circulación de billetes del Banco disminuye, por regla general, en la misma proporción en que aumentan las letras des-

contadas y las prendas que se hallan en su poder, es decir, los anticipos hechos por él, ¿qué ocurre con los billetes puestos en circulación? ¿Cómo refluyen al Banco?

Por de pronto, sí la demanda de disponibilidades de dinero responde a una balanza nacional de pagos desfavorable y sirve de vehículo, por tanto, a una retirada de oro, la cosa es muy sencilla. Las letras se descuentan en billetes de banco. Los billetes se canjean en el Banco mismo, en el *issue department* (41) por oro, y el oro es exportado. Es exactamente lo mismo que si el Banco, al descontar las letras, pagase directamente en oro, sin recurrir a la mediación de los billetes. Esta demanda ascendente —que, en ciertos casos, llega hasta 7 y 10 millones de libras esterlinas— no añade, naturalmente, ni un solo billete de cinco libras a la circulación interior del país. Cuando se dice que aquí el banco adelanta capital y no medios de circulación, esto tiene un doble sentido. En primer lugar, significa que no adelanta crédito, sino un valor

real, una parte de su capital propio o del capital depositado en sus arcas. En segundo lugar, que no adelanta dinero para la circulación interior, sino para la circulación internacional, dinero mundial; para lo cual es necesario que el dinero revista siempre su forma de tesoro, su corporeidad metálica; forma donde no es solamente forma de valor, sino igual al valor del que es la forma monetaria. Y aunque este oro representa, tanto para el banco como para el exportador de oro, capital, capital bancario o capital comercial, la demanda que surge no se refiere a él como tal capital, sino como la forma absoluta del capital–dinero. Esta demanda surge precisamente en el momento en que los mercados extranjeros se hallan abarrotados de capital–mercancías inglés irrealizable. Por tanto, lo que se apetece no es el capital como tal *capital,* sino el capital como *dinero,* bajo la forma en que el dinero es la mercancía general del mercado mundial; y ésta es su forma originaria como metal precioso. Por consiguiente, los reflujos de

oro no son, como sostienen Fullarton, Tooke y otros, *a mere question of capital,* sino a *question of money* (42), aun cuando en una función específica. El hecho de que no se trate de un problema de circulación *interior,* como afirman las gentes de la teoría de la *currency,* no prueba en modo alguno, como sostienen Fullarton y otros, que se trate de una simple *question of capital.* Se trata de una *question of money* bajo la forma en que el dinero constituye un medio internacional de pago. "Si este capital [el precio de compra de los millones de *quarters* de trigo extranjero, después de una mala cosecha dentro del país] se transfiere en mercancías o en dinero contante es un punto que no afecta en modo alguno a la naturaleza de la operación". (Fullarton, *ob. cit.,* p. l3l.) Pero sí afecta muy considerablemente al problema de sí se produce o no una retirada de oro. El capital se traspasa bajo la forma de metal precioso porque no puede traspasarse, o sólo a costa de grandes pérdidas, en forma de mercancías. El miedo que el moderno sistema

bancario tiene a las retiradas de oro sobrepuja a todo lo que, en su tiempo, pudo llegar a soñar el sistema monetario, para el que sólo los metales preciosos constituían la verdadera riqueza. Fijémonos, por ejemplo, en la siguiente declaración del gobernador del Banco de Inglaterra, Morris, ante la comisión parlamentaria sobre la crisis de 1847–48: "3,846. (Pregunta:) Cuando hablo de la depreciación de los *stocks* y del capital fijo, ¿no sabe usted que todo el capital invertido en *stocks y productos* de todo género se habían depreciado del mismo modo; que el algodón en rama, la seda en rama, la lana en bruto se enviaban al continente a los mismos precios irrisorios y que el azúcar, el café y el té se vendían con grandes pérdidas como en las ventas forzosas? Era inevitable que el país sufriese una *pérdida considerable* para hacer frente a la *salida de oro* que se habría producido como consecuencia de la importación en masa de medios de subsistencia." "3,848. ¿No opina usted que habría sido preferible recurrir a los 8 millones

de libras esterlinas atesorados en el Banco, en vez de esforzarse en recobrar el oro a costa de tales sacrificios? —No, no *opino* eso—. Como se ve, es el oro lo que aquí se considera como la única riqueza.

El descubrimiento de Tooke citado por Fullarton, a saber: que, salvo una o dos excepciones que pueden ser explicadas satisfactoriamente, toda baja notable en el curso del cambio producida durante el último medio siglo y seguida de una retirada del oro, ha coincidido siempre con un nivel relativamente bajo de los medios de circulación y viceversa (Fullarton, p. 121) demuestra que estas retiradas del oro se producen, generalmente después de un período de animación y especulación, como "signo de un *crack* ya iniciado..., como síntoma de mercados abarrotados, de cesación de la demanda de nuestros productos en el extranjero, de reflujos más lentos y, como consecuencia necesaria de todo esto, de falta de confianza en el comercio, de cierre de fábricas, de hambre de

obreros y de una paralización general de la industria y el comercio" (p. 129). Es ésta, naturalmente, al mismo tiempo, la mejor refutación de la tesis sostenida por los mantenedores de la *currency* de que *a full circulation drives out bullion and a low circulation attracts it,* (43). Por el contrario, aunque en las épocas de prosperidad existe generalmente una fuerte reserva de oro en el Banco de Inglaterra, esta reserva se forma siempre en los períodos lánguidos de estancamiento que siguen a la tormenta.

Toda la sabiduría de que se hace gala con respecto a las salidas del oro consiste en decir que la demanda de medios *internacionales* de circulación y de pago difiere de la demanda de medios *interiores* de pago y circulación (de donde se deriva por sí mismo que "*the existence of a drain does not necessarily imply any diminution of the internal demand for circulation"* (44), como Fullarton dice en la p. 112), y que la exportación de metales preciosos, su lanzamiento a la circulación internacional, es algo distinto al

lanzamiento de billetes de banco o monedas a la circulación interior. Por lo demás, ya hemos señalado más arriba [tomo I, p. 108] que el movimiento del tesoro concentrado como fondo de reserva para los pagos internacionales no guarda de por sí relación alguna con el movimiento del dinero como medio de circulación. Es cierto que constituye una complicación el hecho de que las distintas funciones del tesoro que aquí han sido expuestas, derivándolas de la naturaleza del dinero —su función de fondo de reserva para medios de pago, para pagos vencidos en el interior del país, de fondo de reserva de medios de circulación, y finalmente de fondo de reserva del dinero mundial—, se atribuyen a un fondo de reserva único, de donde se sigue asimismo que, en ciertas circunstancias, una retirada del oro del Banco en el interior del país puede combinarse con la retirada al extranjero. Otra complicación es la que supone la otra función que arbitrariamente se atribuye a este tesoro: la de servir de fondo de garantía para la

convertibilidad de billetes de banco, en aquellos países donde se halla desarrollado el sistema de crédito y el dinero crediticio. Y a esto hay que añadir, por último: 1° la concentración del fondo nacional de reserva en un solo banco central; 2° su reducción al mínimo. De aquí también la queja de Fullarton (p. 143): "No es posible contemplar la completa calma y la facilidad absoluta con que en los países del continente suelen transcurrir las alteraciones del curso del cambio (*of the exchange),* en contraste con el estado de inquietud febril y con la conmoción que en Inglaterra se producen siempre que las reservas del Banco parecen acercarse a su agotamiento total, sin dejarse impresionar por las grandes ventajas que en este sentido tiene una circulación de tipo metálico".

Pero, prescindiendo del reflujo del oro, ¿cómo un banco que emite billetes, el Banco de Inglaterra, por ejemplo, puede aumentar la cuantía de las disponibilidades de dinero con-

cedidas por él sin aumentar su emisión de billetes?

Todos los billetes que se hallan fuera de las paredes del banco, ya estén en circulación o se hallen atesorados por particulares, están, por lo que al banco mismo se refiere, en circulación, es decir, fuera del poder del banco. Por consiguiente, si éste extiende sus descuentos y préstamos sobre valores, sus anticipos sobre *securities*, los billetes entregados en estas operaciones deberán refluir a sus manos, pues de otro modo engrosarán la cuantía de la circulación, que es precisamente lo que se trata de evitar. Este reflujo puede operarse de dos modos.

Primero: El banco paga a A billetes a cambio de títulos o valores; A paga a B, con los billetes, las letras vencidas y B vuelve a depositar los billetes en el banco. Con ello termina la circulación de estos billetes, pero el préstamo subsiste. *(The loan remains, and the currency, if not wanted, finds its way bach to the*

issue. (45) Fullarton, p. 97.) Los billetes anticipados por el banco a A retornan ahora a manos de aquél; en cambio, el banco se convierte en acreedor de A o del librado en la letra descontada por A, en deudor de B por la suma de valor expresada en estos billetes, y B dispone así de una parte equivalente del capital del banco.

Segundo: A paga a B y el propio B o C, a quien B ha entregado los billetes en pago, paga con ellos al banco, directa o indirectamente, letras vencidas. En este caso, al banco se le paga con sus propios billetes. Con esto queda terminada la operación (faltando solamente que A vuelva a pagar al banco).

Ahora bien, ¿hasta qué punto puede considerarse el adelanto del banco a A como anticipo de capital, o simplemente como anticipo de medios de pago? [3]

(Esto dependerá de la naturaleza del mismo anticipo. Hay que examinar, por tanto, tres casos.

Primer caso. A recibe del banco las sumas adelantadas a base de su crédito personal, sin entregar a cambio de ello garantía alguna. En este caso, no se les anticipan solamente medios de pago, sino que se le entrega también, incondicionalmente, un nuevo capital, que hasta su devolución puede emplear y valorizar en su empresa como capital adicional.

Segundo caso. A ha pignorado al banco valores, títulos de la Deuda pública o acciones, obteniendo a cambio un anticipo de dinero contante por dos tercios, supongamos, del valor de aquellos títulos en el día en que se realiza la operación. En este caso, A obtiene los medios de pago que necesitaba, pero no un capital adicional, puesto que ha entregado al banco un valor–capital mayor del que recibe. Pero este valor–capital, aun siendo mayor, no era apto para sus necesidades momentáneas —medios de pago—, porque se hallaba invertido rentablemente en una determinada forma: por otra parte, A tenia sus razones para no convertirlo

directamente en medios de pago, vendiéndolo. Sus títulos y valores tenían, entre otras, la finalidad de servir de capital de reserva y como tal lo pone A en funciones. Por consiguiente, entre A y el banco se opera una transferencia temporal y recíproca de capital, de tal modo que A no recibe un capital adicional (por el contrario), pero si los medios de pago que necesitaba. En cambio, para el banco la operación realizada constituye una inversión temporal de capital–dinero en forma de préstamo, la transformación de capital–dinero de una forma en otra, transformación que es precisamente la función esencial de las operaciones bancarias.

Tercer caso. A descuenta una letra en el banco y recibe su importe en dinero contante, deduciendo el descuento. En este caso vende al banco un capital–dinero en forma no líquida por el importe de su valor en forma liquida, la letra aún no vencida por dinero contante. La letra es ahora propiedad del banco. No importa que, en caso de falta de pago del último endo-

sante, A responda al banco del importe de la letra; esta responsabilidad la comparte con los demás endosantes y con el librador, contra los cuales puede ejercer, a su vez, la acción de reembolso. Esta operación no implica, por tanto, un anticipo, sino un simple acto de compra–venta. Por eso A no tiene nada que reembolsar al banco, el cual se reembolsa por si mismo haciendo efectiva la letra en el momento de su vencimiento. Se trata también de una transferencia mutua de capital entre A y el banco, exactamente igual a la que se opera en la compra–venta de cualquier otra mercancía, razón por la cual A no, obtiene capital adicional alguno. Lo que A necesitaba y ha obtenido son medios de pago; y los ha obtenido con la operación mediante la cual el banco le ha convertido una forma de su capital–dinero: la letra, en otra forma: el dinero.

Por consiguiente, sólo en el primer caso puede decirse que existe un verdadero anticipo de capital. En el segundo caso y en el tercero

existe solamente, a lo sumo, en el sentido en que puede decirse que se “anticipa capital” en una inversión de capital cualquiera. En este sentido anticipa el banco capital–dinero a A; más para A sólo es *capital–dinero,* en el sentido de que constituye, en general, una parte de su capital. Y no lo solicita ni lo emplea especialmente como capital, sino específicamente como medio de pago. De otro modo cualquier venta pura y simple de mercancías con la que se obtienen medios de pago podría ser considerada como un anticipo del capital. *F. E.).*

En los bancos privados que emiten billetes existe la diferencia de que, caso de que sus billetes no permanezcan en la circulación local ni vuelvan a sus manos en forma de depósitos o para el pago de las letras vencidas, estos billetes van a parar a manos de gentes a las cuales tienen que cambiárselos por el oro o billetes del Banco de Inglaterra. Por donde, en este caso, el anticipo de sus billetes representa en realidad un anticipo de billetes del Banco de

Inglaterra o, lo que para ellos equivale a lo mismo, de oro, es decir, de una parte de su capital bancario. Y otro tanto puede decirse del caso en que el mismo Banco de Inglaterra u otro banco cualquiera sometido a un límite máximo legal de emisión de billetes tenga que vender títulos o valores para retirar sus propios billetes de la circulación y entregarlos otra vez en forma de anticipos: sus propios billetes representan aquí una parte de su capital bancario movilizado.

Aun cuando la circulación fuese puramente metálica, podría ocurrir simultáneamente*: 1°* que una retirada del oro [aquí se alude, manifiestamente, a una retirada del oro que emigra, por lo menos parcialmente, al extranjero. *F. E.]* vaciase las arcas de las reservas: 2°, puesto que el oro, fundamentalmente, sólo lo necesitan los bancos para saldar pagos (para liquidar transacciones ya efectuadas), sus anticipos sobre títulos y valores podrían aumentar considerablemente, pero refluyendo a ellos en

forma de depósitos o como reembolso de las letras ya vencidas, de tal modo que, por una parte, al aumentar los títulos y valores en la cartera del banco, disminuyese la reserva total de éste y que, por otra parte, retuviese ahora como deudor de sus depositarios la misma suma que antes poseía como propietario, reduciéndose finalmente la masa total de los medios circulantes.

Hasta aquí hemos partido del supuesto de que los anticipos se hacían en billetes de banco, traduciéndose por tanto en un aumento momentáneo, aunque llamado a desaparecer enseguida, de la emisión de billetes. Pero no es necesario que ocurra así. En vez de entregarle billetes, el banco puede abrir a A un crédito en sus libros, haciendo que éste, su deudor, se convierta en su depositante imaginario. A pagará a sus acreedores con cheques sobre el banco y los que reciben estos cheques los traspasarán a su banquero, el cual los canjeará en la *Clearing House* por los cheques extendidos con-

tra él. En este caso, no median para nada billetes y toda la operación se reduce a que el banco salde con un cheque extendido contra él mismo la reclamación que puede hacer, reembolsándose realmente con el crédito que le asiste contra A. En este caso, le adelanta una parte de su capital bancario, puesto que le cede una parte de sus propios créditos.

Cuando esta demanda de disponibilidad de dinero es demanda de capital, versa solamente sobre capital–dinero, capital desde el punto de vista del banquero, sobre oro —en los casos de retirada del oro al extranjero— o sobre billetes del banco nacional, que la banca privada sólo puede adquirir mediante compra a cambio de un equivalente y que para ella representan, por tanto, capital. O se trata, finalmente, de valores rentables, de títulos del Estado, de acciones, etc., que es necesario vender para obtener oro o billetes de banco. Ahora bien. estos valores, cuando se trata de títulos del Estado. sólo son capital para quien los ha comprado,

para quien por tanto representan su precio de compra, el capital invertido en ellos; de por sí no son tal capital, sino simples títulos de crédito; si se trata de hipotecas, son simples derechos a percibir las rentas futuras de la tierra, y si se trata de acciones, simples títulos de propiedad que autorizan a percibir la plusvalía futura. Ninguno de estos objetos representa verdadero capital, forma parte integrante del capital ni constituye de por si un valor. También. y por medio de operaciones parecidas, puede convertirse en depósito el dinero perteneciente al banco, con lo cual éste se convierte de propietario en deudor del mismo, es decir, lo retiene por otro título posesorio. Pero aunque esto sea muy importante para él, no altera en lo más mínimo la masa del capital, incluso del capital–dinero, existente dentro del país. Por consiguiente, el capital sólo figura aquí como capital–dinero. y si no existe bajo la forma real de dinero existe como simple título de capital. Y esto es muy importante, pues la esca-

sez y la demanda de capital *bancario se* confunden con una disminución del capital real, que en estos casos existe, por el contrario, en excesiva abundancia, bajo la forma de medios de producción y de productos, que hacen presión sobre los mercados.

Es, pues, muy fácil explicar cómo crece la masa de los títulos y valores retenidos por el banco como garantía y cómo, por tanto, el banco puede atender a la creciente demanda de disponibilidades de dinero aunque la masa global de los medios de circulación permanezca estacionaria o incluso disminuya. En tales épocas de penuria de dinero, esta masa global se mantiene dentro de ciertos límites de un doble modo: *1°* por la retirada del oro; *2°* por la demanda de dinero como simple medio de pago, allí donde los billetes entregados refluyen inmediatamente o donde, por medio del crédito abierto en los libros, las transacciones se desarrollan sin necesidad de entregar billetes; donde, por tanto, es una simple transacción de

crédito la que sirve de vehículo a los pagos cuyo saldo era la única finalidad perseguida por la operación. Es característica del dinero que cuando funciona simplemente para saldar pagos (y en tiempos de crisis se buscan anticipos para pagar, no para comprar; para liquidar operaciones anteriores, no para iniciar otras nuevas) su circulación tiende siempre a desaparecer, incluso allí donde el saldo se realiza por medio de simples operaciones de crédito, sin que intervenga para nada el dinero, que, por tanto, en caso de gran demanda de disponibilidades de dinero, pueda efectuarse una masa enorme de estas transacciones sin necesidad de ampliar la circulación. Pero el simple hecho de que la circulación del Banco de Inglaterra se mantenga estacionaria, e incluso disminuya, simultáneamente con una fuerte disponibilidad de dinero facilitada por él, no prueba en modo alguno con evidencia, como entienden Fullarton, Tooke y otros (a consecuencia de su error consistente en creer que la disponibilidad de

dinero equivale a la obtención de *capital on loan* (46) de capital adicional), que la circulación del dinero (de los billetes de banco) no aumente y se extienda en su función de medios de pago. Como la circulación de los billetes como medios de compra disminuye en los tiempos de paralización de los negocios en que se necesita de una fuerte disponibilidad de dinero, su circulación como medio de pago puede aumentar y, sin embargo, permanecer estable e incluso disminuir la suma global de la circulación, la suma de los billetes de banco que funcionan como medios de compra y de pago. La circulación, como medio de pago, de los billetes de banco que refluyen inmediatamente al banco emisor no es, desde el punto de vista de estos economistas, tal circulación.

Sí la circulación como medio de pago aumentase en mayor grado de lo que disminuye su circulación como medio de compra, aumentaría la circulación global, aunque disminuyese considerablemente, en cuanto a la masa,

el dinero que funciona como medio de compra. Y esto es lo que realmente ocurre en ciertos momentos de la crisis, a saber, cuando se derrumba totalmente el crédito, a consecuencia de lo cual no sólo son invendibles las mercancías y los títulos y valores, Sino que se hace también imposible descontar las letras y no se admiten más que los pagos al contado, o como los comerciantes dicen, el dinero contante y sonante. Fullarton y otros autores no comprenden que la circulación de los billetes de banco como medios de pago es precisamente lo característico de estas épocas de penuria de dinero: por eso consideran este fenómeno como algo fortuito. “Refiriéndonos nuevamente a esos ejemplos de pugna violenta por la posesión de billetes de banco, que caracteriza las épocas de pánico y que a veces puede conducir, como ocurrió a fines del año 1825, a un acrecentamiento súbito, aunque transitorio, de la emisión de billetes y que incluso se mantiene durante las retiradas del año 1825, a un acrecentamiento súbito,

aunque transitorio, de naturales y necesarios de un curso bajo del cambio; en tales casos, la demanda no versa sobre la circulación [debiera decir sobre la circulación como medios de compra], sino sobre el atesoramiento; es una demanda que parte de banqueros y capitalistas asustados y que se presenta con carácter general en la última fase de la crisis [por tanto, demanda de billetes de banco], como reserva de medios de pago, después de un largo período de retirada del oro, y presagia su fin" (Fullarton, p. 130).

Ya al tratar del dinero como medio de pago (libro I, cap. III, 3, b [páginas 101 *s.*] expusimos cómo al interrumpirse violentamente la cadena de los pagos, el dinero se trueca de una forma puramente ideal en la forma real y a la par absoluta del valor frente a las mercancías. Algunos ejemplos de esto que decimos pueden verse allí mismo (notas 52 y 53). Esta interrupción es en parte efecto y en parte causa del quebrantamiento del crédito y de las circuns-

tancias que lo acompañan: abarrotamiento de los mercados, depreciación de las mercancías, interrupción de la producción, etcétera.

Pero es evidente que Fullarton convierte la distinción existente entre el dinero como medio de compra y el dinero como medio de pago en la falsa distinción entre la *currency* y el capital. Punto de vista que al igual que otros suyos, obedece a la estrecha concepción de banquero que este autor tiene de la circulación.

Aún podría investigarse si lo que escasea en estas épocas de penuria es el capital o el dinero en su función de medio de pago. Lo cual es, como se sabe, objeto de controversia.

En primer lugar, cuando la penuria se manifiesta en la retirada del oro, es evidente que lo que se busca es el medio internacional de pagos. Y el dinero, en su función de medio internacional de pagos, es el oro en su corporeidad metálica, como sustancia de valor por sí, como masa de valor. Es, al mismo tiempo, el capital, pero no como capital–mercancías, sino

como capital–dinero, capital no en forma de mercancías, sino en forma de dinero (y, concretamente, de dinero en el sentido eminente de la palabra, en el sentido en que existe en la mercancía general del mercado mundial). No estamos aquí ante una antítesis entre la demanda de dinero como medio de pago y la demanda de capital. La antítesis media entre el capital en su forma de dinero y en su forma de mercancía; y la forma en que aquí se busca, la única bajo la que puede funcionar, es su forma–dinero.

Prescindiendo de esta demanda de oro (o de plata) no puede decirse que en estas épocas de crisis escasee en modo alguno el capital. Puede ocurrir esto en circunstancias extraordinarias, tales como la carestía del trigo, la crisis del algodón, etc.; pero estos fenómenos no son, ni mucho menos, signos necesarios o naturales de tales épocas; y la existencia de semejante penuria de capital no puede, por tanto, inferirse de antemano del hecho de que exista una penuria de disponibilidades de dinero. Por el contra-

rio, los mercados se hallan abarrotados, pletóricos de capital–mercancias. No es, por tanto, desde luego, la penuria de capital–*mercancías* lo que determina la crisis. Más adelante tendremos ocasión de volver sobre este problema.

Pie de Pagina cap 28

1 Insertamos aquí, en su idioma original, el pasaje correspondiente de Tooke, extractado más arriba. pp. 458 s., en traducción: "*The business of bankers, setting aside the issue of promissory notes payable on demand. may be divided into two branches, corresponding with the distinction pointed out by Dr. (Adam) Smith of the transactions between dealers and dealers, and between dealers and consumers. One branch of the bankers' business is to collect capital from those who have not inmmediate employment for it, and to distribute or transfer it to those who have. The other branch is to receive deposits of the incomes of their customers, and to*

pay our the amount, as it is wanted for expenditure by the latter in the objects of their consumption... the former being a circulation of capital, the latter of currency." (3 6) (Tooke. Inquiry into the Currency Principle, p. 36). La primera es "the concentration of capital on the one hand and the distribution of it on the other", la segunda "administering the circulation for local purposes of the district" (ob. cit., p. 37). Kinnear se acerca mucho más a la concepción certera, en el siguiente pasaje: "El dinero se necesita para realizar dos operaciones esencialmente distintas. Como medio de cambio entre comerciantes es el instrumento por medio del cual se realizan transferencias de capital, es decir, el intercambio de una determinada suma de capital en dinero por una suma igual de capital en mercancías. Pero el dinero invertido en pagar salarios y en las compras y ventas efectuadas entre comerciantes y consumidores no es capital, sino renta, la parte de la renta de la colectividad invertida en los gastos diarios. Este dinero circula en el uso diario constante y sólo

esto es lo que podemos llamar medio de circulación (*currency*) en sentido estricto. Los anticipos de capital dependen exclusivamente de la voluntad del banco o de otros poseedores de capital, pues prestatarios se encuentran siempre; pero la cantidad de medios de circulación depende de las necesidades de la colectividad en el seno de la cual circula el dinero para atender a las necesidades de los gastos diarios". (J. G. Kinnear, The Crisis and the Currency, Londres, 1847 [pp. 3 s]).

2 "*A demand for capital on loan and a demand for additional circulation are quite distinct things, and not often found associated*". Fullarton, *On the Regulation of Currencies,* 21 ed., Londres. 1845 (p. 82. epígrafe del cap. 5). "Es en efecto, un gran error creer que la demanda de concesión de crédito [pecuniary accomodation] (es decir. de préstamo de capital) sea idéntica a una demanda de medios adicionales de circulación, ni siquiera que ambas se combinen frecuentemente. Toda demanda surge bajo condi-

ciones que la condicionan de un modo especial y que difieren unas de otras. Cuando todo aparece floreciente, los salarios están altos, los precios tienden a subir y las fábricas trabajan a plena producción, se necesita generalmente una afluencia adicional de *medios de circulación* (*currency*) para cumplir las funciones adicionales inseparables de la necesidad de ampliar y aumentar los pagos, pero es, fundamentalmente. en las fases más avanzadas del ciclo comercial, cuando empiezan a presentarse dificultades, cuando los mercados están abarrotados y los reembolsos de las mercancías se dilatan cuando aumenta el tipo de interés y el Banco se ve presionado a adelantar *capital* Es cierto que el Banco no suele adelantar capital sino por medio de sus billetes de banco (*promisory notes*) y que, por tanto, el rehusar la emisión de billetes *(to refuse the notes)* equivale a rehusar la concesión de crédito *(to refuse accomodation).* Pero una vez concedido el crédito todo se regula con arreglo a las exigencias del mercado; el préstamo per-

manece y el medio de circulación. si no se emplea, encuentra su camino de vuelta hacía el emisor. Un examen muy superficial de los informes parlamentarios basta para convencer a cualquiera de que la cantidad de títulos y valores que se encuentra en manos del Banco de Inglaterra se mueve más frecuentemente en sentido contrario a la cantidad de sus billetes en circulación que en consonancia con ella y de que, por tanto, el ejemplo de esta gran institución bancaria no constituye ninguna excepción al principio a que tanta importancia dan los banqueros provinciales, a saber, el de que ningún banco puede aumentar la cantidad de sus billetes en circulación cuando responda ya a los fines normales de la circulación de billetes de banco, sino que después de rebasar este límite, todo aumento afecta a su capital y requiere la venta de algunos de los títulos y valores que tiene en reserva o la renuncia a ulteriores inversiones en ellos. El cuadro formado a base de los informes parlamentarios corres-

pondientes a los años de 1833 a 1840. a que hemos hecho referencia en páginas anteriores. nos presenta reiterados ejemplos de esta verdad: dos de ellos, sobre todo, son tan significativos, que no creo necesario aducir otros. Cuando, el 3 de enero de 1837, los recursos monetarios del Banco habían llegado a su máxima tensión para mantener en pie el crédito y hacer frente a las dificultades del mercado de dinero, encontrarlos que sus desembolsos para préstamos y descuentos ascienden a la enorme cifra de 17.022,000 libras esterlinas, suma a que apenas se había llegado nunca desde la guerra [1793–1815] y que era casi igual al total de los billetes emitidos, el cual se mantuvo invariable entretanto, sin exceder de 17.076.000 libras. Por otra parte, nos encontramos el 4 de junio de 1833 con una circulación de billetes de banco de 18.892,000 libras esterlinas, combinada con una existencia bancaria de títulos y valores privados disponibles que no excedía de 972,000 libras esterlinas, es decir, la cifra más baja casi, si no

la más baja en absoluto, que se registró durante todo el siglo último", (Fullarton, *ob. cit.,* pp. 97, 98). Que la *demand for pecuniary accomodation* (38) no tiene por qué ser critica, ni mucho menos, a la *demand f*or *gold* (39) (lo que Wilson, Tooke y otros llaman capital) se desprende de las siguientes declaraciones del señor Weguelin, Gobernador del Banco de Inglaterra: "El descuento de letras hasta esta suma (un millón diario durante tres días consecutivos) no disminuiría la reserva (de billetes de banco) a menos que el público reclamase una suma mayor de circulación activa. Los billetes emitidos en el descuento de letras refluirán por mediación de los bancos y a través de los depósitos. A no ser que aquellas transacciones tengan por finalidad la exportación de oro o se produzca un pánico en el interior del país, de tal modo que el público retenga sus billetes de banco en vez de depositarlos en los bancos, la reserva no resultará afectada por esas gigantescas operaciones de circulación". "El Banco puede descontar millón

y medio diarios de libras esterlinas, y lo hace constantemente, sin que ello afecte en lo más mínimo a sus reservas. Los billetes refluyen de nuevo al Banco como depósitos y la única modificación consiste en la transferencia de una cuenta a otra*(Repor, on Bank Acts,* 1857, declaración núm. 241,500). Por consiguiente, los billetes sólo actúan aquí como medio de transferencia de créditos.

3 El pasaje siguiente, insertado aquí entre paréntesis, es incomprensible dentro del contexto del original y ha sido refundido por mí hasta el paréntesis final. El punto que aquí se examina fue estudiado ya en otro aspecto en el cap. XXVI [cf. pp. 444–448]) *F.E.*

CAPITULO XXIX

LAS PARTES INTEGRANTES DEL CAPITAL BANCARIO

Ahora es necesario examinar cómo se halla formado el capital bancario.

Como hemos visto más arriba, Fullarton y otros autores convierten la distribución entre el dinero como medio de circulación y el dinero como medio de pago (y también como dinero mundial, en cuanto entra en consideración el reflujo del dinero) en una distinción entre circulación (*currency*) y capital.

El curioso papel que aquí desempeña el capital hace que con el mismo cuidado con que la economía ilustrada procuraba inculcar la idea de que el dinero no es capital, procura esta economía de banqueros imbuir la noción de que en realidad el dinero es el capital por excelencia.

En nuestras posteriores investigaciones se pondrá de manifiesto, sin embargo, que aquí

el capital–dinero se confunde con el *moneyed capital* concebido como capital a interés, mientras que en la primera acepción el capital–dinero no es nunca más que una forma de transición del capital, en la que éste se distingue de las otras formas, o sea, del capital–mercancías y del capital productivo.

El capital bancario se halla formado: *1)* por dinero contante, oro o billetes, *2)* por títulos y valores. Éstos pueden dividirse, a su vez, en dos partes: valores comerciales, letras de cambio pendientes de vencimiento y cuyo descuento constituye el verdadero negocio del banquero, y valores públicos, como los títulos de la Deuda pública, los certificados del Tesoro, las acciones de todas clases, en una palabra, los valores que rinden un interés, pero que se distinguen esencialmente de las letras de cambio. Entre ellos pueden incluirse también las hipotecas. El capital formado por estos elementos materiales se divide, a su vez, en dos partes: el capital de inversión del banquero mismo y los

depósitos, que forman su *banking capital* o capital prestado. Y en los bancos de emisión hay que añadir, además, los billetes de banco. Dejaremos a un lado, por el momento, los depósitos y los billetes. Es evidente que la formación real del capital bancario –integrado por el dinero, las letras de cambio y los títulos y valores– no cambia en lo más mínimo por el hecho de que estos distintos elementos representen un capital propio o sean depósitos, es decir, capital de otras personas. La división subsistirá lo mismo si el banquero opera con su propio capital que si opera con capital recibido en depósito.

La forma del capital a interés lleva implícita la idea de que toda renta concreta y regular en dinero aparezca como interés de un capital, ya provenga de un capital o no. Primero se convierte en interés la renta en dinero y tras el interés se encuentra luego el capital de que nace El capital a interés hace también que toda suma de valor aparezca como capital a interés, siempre y cuando que no sea invertida

como renta; es decir, como suma matriz (*principal*) por oposición al interés posible o real que es susceptible de rendir.

La cosa es muy sencilla. Supongamos que el tipo medio de interés sea el 5%. Según esto, una suma de 500 libras esterlinas convertida en capital a interés produciría 25 libras al año. Cada ingreso fijo anual de 25 libras se considera, pues, como interés de un capital de 500 libras. Sin embargo, esto no pasa de ser una idea puramente ilusoria, salvo en el caso en que la fuente de las 25 libras, ya se trate de un simple título de propiedad o de un crédito o de un elemento real de producción, una tierra, por ejemplo, sea directamente transferible o asuma una forma susceptible de transferencia. Tomemos como ejemplo la Deuda pública y el salario.

El Estado tiene que pagar a sus acreedores, todos los años, una determinada cantidad de intereses por el capital que le prestan. El acreedor, en este caso, no puede reclamar a su

deudor la devolución del dinero prestado, sino simplemente vender a otro el crédito, su título o sus títulos de la Deuda. El capital mismo ha sido consumido, invertido por el Estado. Ha dejado de existir. Lo que el acreedor del Estado posee es: *1º* un título de deuda contra él, por 100 libras esterlinas, supongamos; *2º* el derecho, que este título de deuda le confiere, a participar en una determinada suma, digamos en 5 libras, o sea, en el 5%, de los ingresos anuales del Estado, es decir, del producto anual de los impuestos públicos; *3º* la posibilidad de vender a otros, si lo desea, este título de deuda de 100 libras esterlinas. Si el tipo de interés es el 5%, garantizado además por el Estado, el poseedor A podrá vender a B el título de deuda, normalmente, por 100 libras esterlinas, pues a B tanto le da prestar 100 libras al 5% anual como desembolsar 100 libras que le asegure un tributo de 5 libras anuales por parte del Estado. Pero el capital cuyo fruto (interés) se considera el pago del Estado es, en todos estos casos, un

capital ilusorio, ficticio. No sólo porque la suma prestada al Estado ya no existe, sino además porque jamás se destinó a gastarse, a invertirse como capital, y sólo su inversión como capital habría podido convertirla en un capital que se conserva a sí mismo. Para el acreedor primitivo A la parte de los impuestos anuales que a él le corresponde representa el interés de su capital, lo mismo que para el usurero la parte de la fortuna del pródigo correspondiente a sus réditos, aunque en ninguno de estos dos casos se invierta como capital la suma de dinero prestada. La posibilidad de vender al Estado el título de la Deuda pública representa para A la posible recuperación de la suma matriz. En cuanto a B, desde su punto de vista privado su capital se ha invertido como capital a interés. En realidad, se limita a ocupar el puesto de A y a comprar su título de deuda contra el Estado. Por mucho que estas transacciones se multipliquen, el capital de la Deuda pública sigue siendo un capital puramente ficticio y desde el momento en que

los títulos de la deuda fuesen invendibles, desaparecería la apariencia de este capital. A pesar de ello, este capital ficticio tiene, como veremos, su movimiento propio.

Por oposición a este capital de la Deuda pública, que tiene la mínima parte de capital –del mismo modo que el capital a interés es, en general, la matriz de todas las formas absurdas de capital, por donde se explica que las deudas, por ejemplo, puedan aparecer a los ojos del banquero como mercancía–, fijémonos ahora en la fuerza de trabajo. El salario es considerado aquí como interés y, por tanto, la fuerza de trabajo como el capital que lo arroja. Si, por ejemplo, el salario de un año = 50 libras esterlinas y el tipo de interés el 5%, tendremos que la fuerza anual de trabajo equivaldría a un capital de 1,000 libras esterlinas. El absurdo de la concepción capitalista alcanza aquí su punto culminante, pues en vez de explicar la valorización del capital por la explotación de la fuerza de trabajo se procede a la inversa, explicando la

productividad de la fuerza de trabajo como si ésta fuese también esa cosa mística que se llama el capital a interés. En la segunda mitad del siglo XVII (en Petty, por ejemplo), era ésta una idea muy acariciada, pero todavía hoy es sostenida muy seriamente por los economistas vulgares y sobre todo por los estadísticos alemanes.[1] Hay sin embargo, desgraciadamente, dos factores que se interponen de un modo fastidioso ante esta vacua idea: el primero es que el obrero necesita trabajar para percibir este interés y el segundo que no puede convertir en dinero por medio de la transferencia el valor–capital de su fuerza de trabajo. Lejos de ello, el valor anual de su fuerza de trabajo equivale a su salario anual medio y lo que a su comprador le tiene que reponer mediante su trabajo es este valor mismo más la plusvalía, que representa la valorización de dicho valor. En el régimen de la esclavitud sí tiene el obrero un valor–capital, que es su precio de compra. Y cuando se alquila un esclavo, quien lo alquila tiene que abonar el

interés del precio de compra y además el desgaste anual del capital.

La formación del capital ficticio se llama capitalización. Para capitalizar cualquier ingreso periódico lo que se hace es considerarlo, con arreglo al tipo medio de interés, como el rendimiento que daría un capital, prestado a este tipo de interés. Por ejemplo, si el ingreso anual = 100 libras esterlinas y el tipo de interés = 5% las 100 libras representarían el interés anual de 2,000 libras esterlinas, las cuales podrían considerarse como valor–capital del título jurídico de propiedad sobre las 100 libras anuales. Para quien compra este título de propiedad las 100 libras esterlinas de ingreso anual representarían así, en realidad, los intereses de su capital invertido al 5%. De este modo se borra hasta el último rastro del verdadero proceso de valorización del capital y se refuerza la idea del capital como un autómata que se valoriza a sí mismo y por su propia virtud.

Aun en aquellos casos en que el título de deuda –el título de valor–, no es, como ocurre en el caso de la Deuda pública, un capital puramente ilusorio, es puramente ilusorio el valor–capital de este título.

Ya hemos visto más arriba cómo el sistema de crédito crea capital asociado. Los títulos de valor se consideran como títulos de propiedad que representan este capital. Las acciones de las compañías ferroviarias, mineras, navales y de otras sociedades representan un verdadero capital, a saber: el capital invertido y que funciona en estas empresas o la suma de dinero desembolsado por los socios para que pueda ser invertido en ellas como capital. Lo cual no excluye, ni mucho menos, la posibilidad de que se trate de una simple especulación. Pero este capital no existe por doble concepto, de una parte como valor–capital de los títulos de propiedad, de las acciones, y de otra parte como el capital realmente invertido o que ha de invertirse en aquellas empresas. Existe sola-

mente bajo esta segunda forma y la acción no es otra cosa que un título de propiedad que da derecho a participar *pro rata* en la plusvalía que aquel capital produzca. No importa que A venda este título a B y B a C. Estas transacciones no alteran en lo más mínimo la naturaleza de la cosa. Con ello A o B convertirán su título en capital, pero C, en cambio, convertirá su capital en un simple título de propiedad que le dará derecho a percibir la plusvalía que se espera del capital–acciones.

El movimiento independiente desplegado por el valor de estos títulos de propiedad, no sólo el de los títulos de la Deuda pública, sino también el de las acciones, viene a confirmar la apariencia de que constituyen un verdadero capital, además del capital o del derecho de que pueden ser títulos representativos. Se los convierte, en efecto, en mercancías cuyo precio adquiere un movimiento propio y una plasmación peculiar. Su valor comercial asume una determinación distinta de su valor nomi-

nal, sin que se modifique el valor (aunque pueda modificarse la valorización) del verdadero capital. De una parte, su valor comercial oscila con la cuantía y la seguridad de los rendimientos que dan derecho a percibir. Si el valor nominal de una acción, es decir, de la suma desembolsada que la acción primitivamente representa, es de 100 libras esterlinas y la empresa arroja el 10% en vez del 5%, su valor comercial, dada una igualdad de circunstancias, aumentará, y con un tipo de interés del 5% sobre 200 libras esterlinas, capitalizadas al 5%, vendrá a representar ahora un capital ficticio de 200 libras. Quien la compre por 200 libras, obtendrá un 5% de renta sobre esta inversión de capital. Y a la inversa, cuando el rendimiento de la empresa disminuya. El valor comercial de estos títulos es en parte especulativo, puesto que no depende solamente de los ingresos reales, sino de los ingresos esperados, calculados de antemano. Pero si se da por supuesta como algo contante la valorización del capital o, donde no

exista tal capital, como ocurre con la Deuda pública, se fija por la ley el rendimiento anual o puede adelantarse con suficiente seguridad, tenemos que el precio de estos títulos y valores aumenta o disminuye en razón inversa al tipo de interés. Si el tipo de interés sube del 5 al 10%, resultará que un título que asegura un ingreso de 5 libras sólo representa un capital de 50. Si el tipo de interés baja al $2^1/_2$%, tendremos que el mismo título representa un capital de 200 libras. Su valor es siempre, simplemente, el ingreso capitalizado, es decir, el rendimiento que da, calculado a base de un capital imaginario y con arreglo al tipo de interés vigente. Por eso en épocas de apuros en el mercado de dinero estos títulos o valores bajarán de precio de un doble modo; en primer lugar, porque subirá el tipo de interés y, en segundo lugar, porque en estos casos los títulos y valores se lanzan en masa al mercado para convertirse en dinero. Y esta baja de precio se produce independientemente del hecho de que el rendimiento que

estos títulos aseguran a sus poseedores sea constante, como lo es en los títulos de la Deuda pública, o de que la valorización del capital efectivo que representan pueda ser afectado por las perturbaciones del proceso de reproducción, como ocurre en las empresas industriales. En este caso, a la depreciación a que nos estamos refiriendo vendrá a añadirse otra. Cuando pasa la tormenta, estos títulos recobran de nuevo su nivel anterior, siempre y cuando que no correspondan a empresas quebradas o de pura especulación. Su depreciación durante la crisis actúa como poderoso medio de centralización de las fortunas en dinero.[2]

En la medida en que la depreciación o el aumento de valor de estos títulos es independiente del movimiento del valor del verdadero capital que representan, la riqueza de una nación no disminuye ni aumenta en lo más mínimo por aquella depreciación o aumento de valor. “El 23 de octubre de 1847 los fondos públicos y las acciones del Canal y de los ferrocarri-

les habían experimentado ya una baja de 114.752,225 libras esterlinas" (Morris, gobernador del Banco de Inglaterra, declaración en la memoria sobre *Commercial Distress*, 1847–48). Siempre y cuando que su depreciación no reflejase la paralización real de la producción y del tráfico en ferrocarriles y canales o el lanzamiento del capital a empresas carentes positivamente de valor, la nación no se empobreció ni en un céntimo al estallar esta pompa de jabón de un capital–dinero puramente nominal.

Todos estos títulos no representan en realidad otra cosa que derechos acumulados, títulos jurídicos sobre la producción futura, cuyo valor–dinero o valor–capital o bien no representa capital alguno, como ocurre en el caso de la Deuda pública, o se regula independientemente del valor del capital real que representan.

En todos los países de producción capitalista existe una masa inmensa del llamado capital a interés o *moneyed capital* bajo esta for-

ma. Y por acumulación del capital–dinero no debe entenderse, en gran parte, sino la acumulación de estos derechos a la producción, la acumulación del precio comercial, del valor–capital ilusorio de estos derechos.

Ahora bien, una parte del capital bancario se invierte en estos llamados títulos a interés. Es ésta, incluso, una parte del capital de reserva, que no funciona en las verdaderas operaciones bancarias. La parte más importante se halla formada por las letras de cambio, es decir, por las promesas de pago de los capitalistas industriales o los comerciantes. Estas letras de cambio son títulos a interés para el que presta el dinero; es decir, si las compra, descuenta los intereses correspondientes al plazo durante el cual han de hallarse todavía en circulación. Es lo que se llama el descuento de letras. La deducción que se haga de la suma que representa la letra dependerá, pues, del tipo de interés vigente en cada momento.

La última parte del capital bancario se halla formada, finalmente, por su reserva–dinero de oro o billetes de banco. Los depósitos, cuando no sean a largo plazo, se hallan siempre a disposición de los imponentes. Se hallan en un estado constante de fluctuación. Pero lo que unos retiran lo reponen otros, con lo cual fluctúa poco, en épocas de negocios normales, la suma media general de dinero depositado.

Los fondos de reserva de los bancos en países de producción capitalista desarrollada expresan siempre por término medio el volumen de dinero atesorado en un país, y una parte de este dinero atesorado consiste, a su vez, en títulos, en simples asignaciones por una cantidad de oro, que no constituyen de por sí ningún valor. Por eso la mayor parte del mismo capital bancario es puramente ficticio y se halla formado por títulos de deuda (letras de cambio), títulos de la Deuda pública (que representan capital pretérito) y acciones (asignaciones

que dan derecho a percibir rendimientos futuros). No debiendo olvidarse que el valor en dinero del capital que estos títulos representan en las arcas del banquero, aun cuando sean asignaciones que den derecho a percibir rendimientos seguros (como ocurre con los títulos de la Deuda pública) o títulos de propiedad sobre un capital efectivo (como es el caso de las acciones), es absolutamente ficticio y se regula por normas divergentes de las del valor del capital efectivo que representan, al menos en parte; o que, cuando significan simples créditos sobre rendimientos y no un capital, el crédito sobre el mismo rendimiento se expresa en un capital–dinero ficticio y que varía constantemente. Además, hay que añadir que este capital bancario ficticio no representa, en gran parte, un capital del propio banquero, sino del público que lo deposita en sus manos, con interés o sin él.

Los depósitos se hacen siempre en dinero, en oro o en billetes de banco, o bien en asig-

naciones sobre oro o billetes. Con excepción del fondo de reserva que se forma o se amplía con arreglo a las necesidades de la circulación real, estos depósitos se encuentran siempre, en realidad, bien en manos de los industriales y comerciantes, cuyas letras de cambio se descuentan con él y cuyos anticipos de él, bien en manos de los comerciantes en títulos y valores (los corredores de bolsa) o en manos de particulares que han vendido sus títulos y valores o en manos del gobierno (en el caso de certificados del Tesoro y de nuevos empréstitos). Los depósitos, por su parte, llenan una doble función. Por una parte, se prestan según se ha dicho ya, como capital a interés y no se hallan, por tanto, en las cajas de los bancos, sino que figuran solamente en sus libros como saldo de los imponentes. De otra parte, funcionan simplemente como tales partidas en los libros de contabilidad, en la medida en que los saldos mutuos de los depositantes se compensan y van nivelándose entre sí mediante los cheques librados contra sus de-

pósitos de cuenta corriente, siendo indiferente, para estos efectos, el que los depósitos se hallen en poder del mismo banquero, que se encargue de ir compensando entre sí las distintas cuentas corrientes, o en poder de diversos banqueros que cambien entre sí sus cheques, abonándose simplemente el saldo.

Al desarrollarse el capital a interés y el sistema de crédito, parece duplicarse y a veces triplicarse todo el capital por el diverso modo a como el mismo capital o simplemente el mismo título de deuda aparece en distintas manos bajo diversas formas.[3] La mayor parte de este "capital–dinero" es puramente ficticio. Todos los depósitos, con excepción del fondo de reserva, no son más que saldos en poder del banquero, pero no existen nunca en depósito. Cuando sirven para las operaciones de giros, funcionan como capital para el banquero, una vez que éste los presta. Los banqueros se pagan recíprocamente las mutuas asignaciones sobre los de-

pósitos no existentes mediante operaciones de descargo en estos saldos.

Dice A. Smith, refiriéndose al papel que el capital desempeña en los préstamos de dinero: "Aun en forma de interés monetario, el dinero no viene a ser sino un medio de transferir de mano en mano aquellos capitales que el dueño no emplea por sí mismo. Estos capitales pueden exceder en una proporción muy grande la cantidad de dinero que se emplea como instrumento para esas finalidades, puesto que una misma pieza puede servir para realizar diferentes préstamos, de la misma manera que sirve para efectuar distintas compras. A, por ejemplo, presta a W mil libras, con las cuales éste compra inmediatamente a B mercancías por el valor de esa misma cantidad; B no necesitando esa suma de dinero, presta los mismos signos monetarios a X, que compra sin dilación a C otras mil libras en mercaderías. C, de la misma manera y por las mismas razones, se las presta a Y, quien a su vez las invierte en comprar bie-

nes a D. Así, pues, unos mismos signos monetarios de metal o de papel, pueden servir, en el transcurso de muy pocos días, para realizar tres operaciones de préstamo y otras tres de compra, cada una de las cuales es igual al valor total de los referidos signos. Lo que las tres personas que disponen de dinero, A, B, C, prestan a los tres prestatarios W, X, Y, no es otra cosa sino la capacidad para efectuar esas compras. En este poder consiste tanto el valor como la utilidad de los préstamos. El capital que se presta por los tres capitalistas es igual al valor de los bienes que se adquieren con él, y tres veces mayor que la masa de moneda que sirve de instrumento para efectuar esas compras. No obstante, aquellos préstamos queden quedar muy bien asegurados si los bienes adquiridos por los prestatarios se emplean de tal forma que, a su debido tiempo, restituyan, con beneficio, un valor equivalente al de la moneda metálica o de papel. Y así como los mismos signos monetarios pudieron servir de instrumento

para tres préstamos diferentes, por una cuantía equivalente a tres veces su valor, y acaso para otros treinta, así también pueden servir de instrumentos para la devolución del principal." (*La riqueza de las naciones*, libro II, Cap. IV, ed. F. de C. E., pp. 318-9).

De igual modo que la misma moneda puede realizar diferentes compras, según la velocidad con que circule, puede también, por la misma razón, efectuar diferentes préstamos, pues las compras hacen que pase de mano en mano y el préstamo no es sino una transferencia del dinero de una mano a otra, a la que no sirve de mediadora ninguna compra. El dinero representa para cada uno de los vendedores la forma transfigurada de su mercancía; hoy, en que todo valor se expresa como valor–capital, representa en los distintos préstamos, sucesivamente, distintos capitales, lo que no hace más que expresar en distintos términos la afirmación anterior de que puede realizar sucesivamente distintos valores-mercancías. Al mismo

tiempo, sirve de medio de circulación para hacer que los capitales–mercancías pasen de unas manos a otras. Mientras permanece en manos del prestamista, no es aún medio de circulación, sino encarnación de valor de su capital. Y bajo esta forma la transfiere en préstamo a un tercero. Si A prestase el dinero a B y éste a C sin que mediase ninguna compra, el mismo dinero no representaría tres capitales, sino *un solo* valor-capital. El número de capitales que realmente represente depende del número de veces que funcione como forma de valor de diferentes capitales–mercancías.

Lo mismo que A. Smith dice de los préstamos en general puede decirse de los depósitos, que no son en realidad más que un modo distinto de denominar los préstamos que el público hace a los bancos. Las mismas monedas pueden servir de instrumento para una serie inacabable de depósitos.

"Es indiscutiblemente cierto que las 1,000 libras esterlinas que una persona deposita

en poder de A pueden volver a gastarse mañana y formar un depósito en poder de B. Al día siguiente, si B se desprende de ellas, pueden depositarse en manos de C, y así sucesivamente, hasta el infinito. Por tanto, las mismas 1,000 libras en dinero pueden, por medio de toda una serie de transferencias, multiplicarse hasta una suma absolutamente indeterminable de depósitos. Cabe, pues, perfectamente la posibilidad de que las nueve décimas partes de los depósitos del Reino Unido no tengan más realidad que las de los correspondientes asientos en los libros de contabilidad de los bancos que tienen que dar cuenta de ellos... Así ocurre, por ejemplo, en Escocia, donde la circulación de dinero no ha excedido nunca de 3 millones de libras esterlinas y los depósitos ascienden, sin embargo, a 27 millones. Por consiguiente, si no se desatase nunca un asalto general contra los bancos para reclamar los depósitos, las mismas 1,000 libras esterlinas, recorriendo su camino a la inversa, podrían saldar con la misma facili-

dad una suma igualmente indeterminable. Como las mismas 1,000 libras esterlinas con que hoy alguien salda una deuda a un comerciante al por menor pueden emplearse mañana en saldar la deuda que éste tiene con el comerciante al por mayor y al día siguiente para cubrir la deuda del comerciante con el banco y así sucesivamente, hasta el infinito, puede ocurrir que las 1,000 libras pasen de mano en mano y de banco en banco y salden la suma de depósitos más alta que pueda imaginarse" (*The Currency Theory Reviewed*, pp. 62 y 63).

En este sistema de crédito todo se duplica y triplica y se convierte en simples fantasmas, y lo mismo acontece con el "fondo de reserva", donde por fin creía uno haber hecho presa en algo sólido.

Volvamos a oír lo que dice Mr. Morris, el gobernador del Banco de Inglaterra: "Las reservas de los bancos privados se hallan, en forma de depósitos, en manos del Banco de Inglaterra. La primera consecuencia de un re-

flujo del oro parece afectar solamente a este banco, afecta también a los demás bancos, puesto que es el reflujo de una parte de la reserva que tienen en depósito en nuestro banco. Lo mismo exactamente afectará a las reservas de todos los bancos provinciales" (*Commercial Distress*, 1847–48 [p. 277, núms. 3,639 y 3,642]). Finalmente, los fondos de reserva se reducen todos, en realidad, a los del Banco de Inglaterra.[4] Pero también este fondo de reserva tiene una existencia doble. El fondo de reserva del *banking department* equivale al exceso de billetes que el Banco de Inglaterra está autorizado a emitir sobre los billetes que se hallan en circulación. El máximo legal de los billetes que pueden emitirse es = 14 millones (para las que no se necesita reserva metálica; es, aproximadamente, a lo que asciende la deuda del Estado para con el Banco) más la cuantía de las reservas del Banco en metales preciosos. Por tanto, suponiendo que estas reservas asciendan a 14 millones de libras, el Banco de Inglaterra podrá

emitir 28 millones de libras en billetes de Banco, y si de ellos circulan 20 millones, tendremos que el fondo de reserva del *banking department* será = 8 millones. Estos 8 millones de billetes representarán, legalmente, el capital bancario de que el Banco podrá disponer y, al mismo tiempo, el fondo de reserva para sus depósitos. Si, en estas condiciones, se produce un reflujo del oro que reduce las reservas de metales preciosos del Banco en 6 millones –en vista de lo cual tendrá que ser destruida la misma cantidad en billetes de banco–, nos encontraríamos con que la reserva del *banking department* descendería de 8 millones a 2. Por una parte, el Banco elevaría considerablemente su tipo de interés; por otra parte, los bancos que tuviesen depósitos en su poder y los demás imponentes verían grandemente reducido el fondo de reserva del Banco para sus propios saldos. En 1857, los cuatro bancos por acciones más importantes de Londres amenazaron con exigir sus depósitos si el Banco de Inglaterra no con-

seguía una “orden del gobierno” declarando en suspenso la ley bancaria de 1844,[5] con lo cual acarrearía la bancarrota del *banking department*. Puede así darse el caso, como se dio en 1847, de que el *banking department* dé en quiebra, mientras en el *issue department* yacen inactivos una serie de millones (en 1847, por ejemplo, eran 8 millones) como garantía de la convertibilidad de los billetes de banco circulantes. Pero esto es también algo puramente ilusorio.

“Gran parte de los depósitos para la que los propios banqueros no tienen demanda va a parar a manos de los *bill–brokers*” (que literalmente

Nombre del Banco	Pasivo Libras esterlinas
city	9.317,629
Capital and Countries	11.392,744

Imperial	3.987,400
Lloyds	23.800,937
London and Westminster	24.671,559
London and S. Western	5.570,268
London joint Stock	12.127,993
London and Midland	8.514,499
London and County	37.111,035
National	11.163,829
National Provincial	41.907,384
Parrs and the Alliance	12.794,489
Prescott and Co.	4.041,058

Union of London	15.502,618
Williams, Deacon and Manchester and Co.	10.452,381
Total:	232.655,823

quiere decir corredores de letras de cambio, pero que en realidad son semibanqueros), “quienes entregan a los banqueros a cambio y como garantía letras de cambio comerciales descontadas ya por ellos para personas de Londres y de las provincias. El *bill–broker* responde ante el banquero del reembolso de este dinero *at call* (dinero inmediatamente reembolsable en cuanto se exija); y estas operaciones alcanzan un volumen tan enorme, que Mr. Neave, el actual gobernador del Banco (de Inglaterra), dice en su declaración testifical: “Sabemos que un *broker* tenía en su poder 5 millones y tenemos razones para suponer que otro llegó a tener de 8 a 10 millones; uno tenía 4,

otro $3^1/_2$, otro más de 8. Me refiero a los depósitos en poder de los *brokers*" (*Report of Committee on Bank Acts*, 1857–58, p. v, párrafo núm. 8).

"Los *bill–brokers* de Londres... realizaban sus enormes operaciones sin ninguna reserva en metálico; se confiaban a las entradas por las letras que iban venciendo sucesivamente o, en caso necesario, a su poder, que les permitiría obtener anticipos del Banco de Inglaterra contra el depósito de las letras ya descontadas por ellos" [*Op. cit.*, p. VIII, párrafo núm. 17]. Dos firmas de *bill–brokers* de Londres suspendieron pagos en 1847, y las dos volvieron a reanudar sus negocios, para volver a suspender pagos en 1857. El pasivo de una de ellas ascendía en 1847, en números redondos, a 2.683,000 libras esterlinas con un capital de 180,000 libras; en 1857, su pasivo ascendía a 5.300,000 libras esterlinas, mientras que el capital no excedía, seguramente, de más de la cuarta parte del que tenía en 1847. El pasivo de la otra firma oscilaba en ambos años entre 3 y 4 millones, con un capital

no superior a 45,000 libras esterlinas" (*op. cit.*, p. XXI, párrafo núm. 52).

Notas al pie del capítulo XXIX:

1. El obrero tiene un valor–capital, el cual se descubre considerando como intereses el valor en dinero de sus ingresos anuales... Capitalizando al 4% los tipos medios de salario, obtenemos como valor medio de un obrero agrícola de sexo masculino el siguiente: en la Austria alemana, 1,500 táleros; en Prusia, 1,500; en Inglaterra, 3,750; en Francia, 2,000; en la Rusia interior, 750" (Von Reden, *Vergleichende Kulturstatistik*, Berlín, 1848, p. 434).

2. (A raíz de la revolución de febrero, cuando en París se depreciaron hasta el máximo y se volvieron invendibles los títulos y valores, un comerciante suizo llamado R. Zwilchenbart (quien se lo contó a mi padre) reunió todo el dinero que pudo y, llevándolo consigo, se presentó en París a Rothschild, a quien pro-

puso hacer un negocio juntos. Rothschild se quedó mirándole, le agarró de los hombros y le preguntó: "*Avez–vous de Fargent sur vous*?" – "*Oui*, *M*. *le baron*." – "*Alors vous étes mon hommel*" Emprendieron el negocio y obtuvieron brillantes resultados. F. E.).

3. (Esta duplicación y triplicación del capital se ha desarrollado considerablemente en los últimos años, gracias, por ejemplo, a los *Financial Trusts*, que ocupan ya una rúbrica especial en los boletines de cotización de la bolsa de Londres. Se forma una sociedad para comprar una determinada clase de valores rentables, por ejemplo, de títulos de la deuda extranjera, de bonos de la deuda pública norteamericana o de la deuda municipal inglesa, acciones de ferrocarriles, etc. El capital, que asciende, por ejemplo, a 2 millones, se reúne mediante suscripción de acciones; la dirección compra los valores correspondientes o especula con ellos de un modo más o menos activo, distribuyendo entre los accionistas como dividen-

dos los intereses anuales, después de deducir los gastos. Además, en algunas sociedades anónimas existe la práctica de dividir las acciones ordinarias en dos clases: *preterred* [acciones preferentes] y *deferred* [acciones postergadas]. Las acciones preferentes obtienen un interés fijo, el 5%, por ejemplo, siempre y cuando que las ganancias totales obtenidas dejen margen para ello; el resto se distribuye entre las demás acciones. De este modo, la inversión "sólida" de capital en acciones preferentes se desglosa más o menos definidamente de la inversión del capital para fines de verdadera especulación con las acciones *deferred*. Y como algunas grandes empresas no se avienen a esta nueva moda, se ha dado el caso de que, al fundarse una sociedad, invierta uno o varios millones de libras esterlinas en las acciones de aquéllas, emitiendo luego por el valor nominal de estas acciones otras nuevas, la mitad con el carácter de preferentes y el resto con el carácter de ordinarias. F. E.)

4. Cómo se ha ido acentuando este fenómeno desde entonces lo demuestra la siguiente relación de las reservas bancarias de los quince bancos más importantes de Londres en noviembre de 1892, tomada del *Daily News* de 15 diciembre del mismo año:

De estos 23 millones de libras esterlinas a que, aproximadamente, ascienden las reservas, 25 millones por lo menos están depositados en las arcas del Banco de Inglaterra, quedando a lo sumo tres millones en metálico en las cajas de los mismos bancos. Las reservas de numerario del departamento bancario del propio Banco de Inglaterra no llegaban, en el mismo noviembre de 1892, a los 16 millones de libras. *F. E.*

5. La derogación de la ley bancaria de 1844 permite al Banco emitir cualesquiera cantidades de billetes, sin preocuparse de que se hallen cubiertas por la reserva–oro en su poder; es decir, le permite crear cuantas cantidades quiera de capital–dinero ficticio en papel,

haciendo por este medio anticipos a los bancos y corredores de letras de cambio y, a través de ellos, al comercio. [F. E.]

CAPITULO XXX

CAPITAL–DINERO Y CAPITAL EFECTIVO. I

Los únicos problemas difíciles que tenemos que abordar aquí, en relación con el sistema de crédito, son los siguientes:

Primero: La acumulación del verdadero capital–dinero. ¿Hasta qué punto es y hasta qué punto no es esto un signo de acumulación efectiva de capital, es decir, de reproducción en escala ampliada? La llamada plétora de capital, expresión que sólo se aplica al capital a interés, es decir, al capital–dinero, ¿es simplemente una manera especial de designar la superproducción industrial, o constituye un fenómeno especial al lado de ella? ¿Coincide esta plétora, este exceso de oferta de capital–dinero con la existencia de masas estancadas de dinero (lingotes, dinero–oro y billetes de banco), de tal modo que este exceso de dinero real sea una expre-

sión y forma de manifestarse de aquella plétora de capital prestado?

Segundo: ¿Hasta qué punto expresan los apuros de dinero, es decir, la escasez de capital prestado, una escasez de capital efectivo (de capital–mercancías y capital productivo)? ¿Hasta qué punto coincide, por otra parte, con la escasez de dinero como tal, con la escasez de medios de circulación?

En la medida en que hasta ahora hemos venido examinando la forma peculiar de la acumulación del capital–dinero y de la riqueza–dinero en general, hemos visto que se reducían a la acumulación de títulos de propiedad sobre el trabajo. La acumulación de capital en forma de la Deuda pública no significa, como hemos visto, otra cosa que la acumulación de una clase de acreedores del Estado autorizados a percibir ciertas sumas sobre la masa de los impuestos públicos.[1] Estos hechos, en los que hasta una acumulación de deudas puede hacerse pasar por una acumulación de capital,

revelan hasta qué extremos de tergiversación llega el sistema de crédito. Estos títulos de deuda extendidos por un capital originariamente prestado y gastado desde hace ya mucho tiempo, estos duplicados de papel de un capital ya destruido, funcionan como capital para sus poseedores en la medida en que son mercancías susceptibles de ser vendidas y, por tanto, de volver a convertirse en capital.

Los títulos de propiedad sobre negocios sociales, ferrocarriles, minas, etcétera, son, en efecto, como también hemos visto, títulos que dan derecho a un capital efectivo, pero no dan a quien los posee ningún poder de disposición sobre este capital. Este capital no puede ser sustraído de donde está. Sólo dan derecho a reclamar una parte de la plusvalía que se obtenga. Pero estos títulos se convierten también en duplicados de papel del capital efectivo, lo mismo que si al talón se le adjudicase un valor propio además del de la carga y conjuntamente con ella. Se convierten en representantes nomi-

nales de capitales inexistentes. El capital efectivo existe al lado de ellos y no cambia de mano, ni mucho menos, porque cambien de mano estos duplicados. Estos títulos se convierten en formas del capital a interés, porque no sólo garantizan ciertos rendimientos, sino que además pueden venderse, convirtiéndose de nuevo, con ello, en valores–capitales. En la medida en que la acumulación de estos títulos expresa la acumulación de ferrocarriles, minas, barcos de vapor, etc., expresa la ampliación del proceso real de reproducción, del mismo modo que, por ejemplo, la ampliación de una lista de impuestos sobre la propiedad mobiliaria expresa la expansión de esta propiedad. Pero como duplicados susceptibles de ser negociados por sí mismos como mercancías y de circular, por consiguiente, por sí mismos como valores–capitales, son algo ilusorio y su cuantía de valor puede disminuir o aumentar con absoluta independencia del movimiento de valor del capital efectivo, del que ellos no son más que títu-

los. Su cuantía de valor, es decir, su cotización en Bolsa presenta, con la baja del tipo de interés –cuando éste es independiente de los movimientos peculiares del capital–dinero, simple consecuencia de la tendencia de la cuota de ganancia a la baja–, necesariamente, la tendencia al alza, por donde esta riqueza imaginaria, que en cuanto a su expresión de valor tiene un determinado valor nominal originario para cada una de sus partes alícuotas, se expansioria ya por esa sola razón a medida que se desarrolla la producción capitalista.[2]

El ganar o perder como resultado de las oscilaciones de precio de estos títulos de propiedad y de su centralización en manos de los reyes de los ferrocarriles, etc., va convirtiéndose cada vez más, realmente, en obra del azar, que ahora sustituye al trabajo como modalidad originaria de adquisición de la propiedad del capital y también a la violencia abierta. Esta clase de riqueza en dinero imaginario constituye una parte considerable no sólo de la riqueza en di-

nero de los particulares, sino también, como ya hemos dicho, de los mismos banqueros.

Por acumulación del capital–dinero podría también entenderse –basta enunciar esto para verlo– la acumulación de la riqueza en manos de los banqueros (prestamistas de dinero por profesión) como mediadores entre los particulares poseedores de capitales en dinero, de una parte, y de otra el Estado, los municipios y los prestamistas reproductivos, explotando éstos toda la enorme extensión del sistema de crédito y el crédito en general como si fuese su capital privado. Los particulares a quienes nos referimos poseen siempre el capital y los ingresos en forma de dinero o de créditos que versan directamente sobre dinero. La acumulación de la fortuna de esta clase puede desarrollarse en una dirección. muy distinta de la acumulación real, pero en todo caso demuestra que esta clase se embolsa una buena parte de ésta.

Reduzcamos a límites más estrechos el problema de que tratamos: los valores del Estado, al igual que las acciones y otros títulos y valores de todas clases, son bases de inversión para el capital dado en préstamo, para el capital destinado a producir intereses. Son formas de préstamo de este capital. Pero no son de por sí el capital prestado que en ellas se invierte. Por otra parte, en la medida en que el crédito desempeña un papel directo en el proceso de reproducción, lo que necesita el industrial o el comerciante cuando quiere que se le descuente una letra o se le coloque un empréstito no son acciones ni valores del Estado. Lo que quiere y necesita es, sencillamente, dinero. Por eso, cuando no puede procurárselo de otro modo, lo que hace es vender o pignorar aquellos títulos y valores. Es la acumulación de *este* capital a préstamo lo que tenemos que estudiar aquí, y especialmente la del capital–dinero a préstamo. Aquí no se trata del préstamo de casas, maquinaria u otro capital fijo. Ni se trata tampoco de

los anticipos que los industriales y comerciantes se hacen recíprocamente en mercancías y dentro de la órbita del proceso de reproducción, aunque también este punto deberá ser investigado en detalle por nosotros más adelante. Trátase exclusivamente de los préstamos en dinero hechos por los banqueros, como mediadores, a los industriales y comerciantes.

Empecemos, pues, analizando el crédito comercial, es decir, el crédito que se conceden mutuamente los capitalistas que se ocupan de la reproducción y que constituye la base del sistema de crédito. Su representante es la letra de cambio, un certificado de deuda con un plazo fijo de pago, *document of deferred payment*. Todo el mundo concede crédito con una mano y lo obtiene con la otra. Prescindamos en absoluto, por el momento, del crédito bancario, que constituye un factor completamente distinto, esencialmente diverso. Cuando estas letras de cambio vuelvan a circular entre los comerciantes como medios de pago, mediante endoso de

unos a otros, pero sin que medie todavía el descuento, trátase simplemente de una transferencia del título de deuda de A a B, sin que cambie en lo más mínimo la trama. La operación se limita a la sustitución de una persona por otra. También en este caso puede operarse la liquidación sin que intervenga para nada el dinero. El fabricante de hilados A, por ejemplo, tiene que pagar una letra de cambio al corredor de algodón B y éste al importador C. Si C se dedica al mismo tiempo a exportar hilados, cosa bastante frecuente, puede ocurrir que le compre hilados a A pagándole con una letra y que el fabricante de hilados A le pague al corredor B con su propia letra, recibida en pago de C, en cuyo caso sólo quedará, a lo sumo, un saldo de dinero. Toda esta transacción no hace más que operar el cambio de algodón por hilados. El exportador se limita a representar al fabricante de hilados y el corredor de algodón al plantador algodonero.

Ahora bien, examinando el ciclo de este crédito puramente comercial, hay que hacer dos observaciones:

Primera: El saldo de estos créditos recíprocos depende del reflujo del capital, es decir, de la operación *M–D*, que aquí aparece aplazada. Si el fabricante de hilados recibe una letra de cambio del fabricante de telas, éste podrá pagarle si entretanto consigue vender las telas lanzadas por él al mercado. Si el especulador en trigo entrega una letra de cambio contra su agente, éste podrá pagar el dinero si entretanto logra vender el trigo al precio esperado. Por consiguiente, estos pagos dependerán de la fluidez de la reproducción, es decir, del proceso de producción y de consumo. Pero como los créditos son mutuos, la solvencia de cada uno de los deudores dependerá, al mismo tiempo, de la solvencia de los otros, pues al aceptar su letra de cambio cada uno de ellos puede confiar bien en el reflujo del capital en su propia industria, bien en su reflujo en la industria de un

tercero que deba hacerle efectiva en el período intermedio una letra aceptada. Aparte de la perspectiva de reflujo del capital, la posibilidad del pago dependerá exclusivamente del capital de reserva de que disponga el librador de la letra para poder hacer frente a sus compromisos, caso de que el esperado reflujo falle.

Segunda: Este sistema de crédito no elimina la necesidad de los pagos en dinero al contado. De un lado, tenemos que una gran parte de los gastos deben pagarse siempre al contado, como ocurre con los salarios, los impuestos, etc. De otro lado, puede ocurrir, por ejemplo, que B, a quien C entrega una letra de cambio en función de pago, tenga que hacer efectiva a D una letra ya vencida antes de que venza aquélla, pero luego necesitará disponer de dinero contante. Un ciclo tan completo de reproducción como el descrito más arriba entre el plantador de algodón y el fabricante de hilados, y viceversa, constituye siempre una excepción y se ve constantemente interrumpido, ne-

cesariamente, en muchos puntos. Hemos visto, al tratar del proceso de reproducción (libro II, sec. III [pp. 453–456]), que los productores de capital constante cambian entre sí, en parte, capital constante. En estas operaciones, pueden compensarse más o menos sus letras de cambio. Y lo mismo ocurre en la línea ascendente de la producción, en que el corredor de algodón tiene que girar sobre el fabricante de hilados, éste sobre el fabricante de tejidos, el fabricante de tejidos sobre el exportador y éste sobre el importador (que tal vez lo es también de algodón). Pero no siempre se establece un ciclo de las transacciones ni, por tanto, una posibilidad de esquivar la serie de los créditos. El crédito del fabricante de hilados contra el fabricante de tejidos, por ejemplo, no se salda con el crédito del proveedor de carbón contra el fabricante de maquinaria; el fabricante de hilados no puede ostentar nunca, en su industria, contra créditos frente al fabricante de maquinaria, porque su producto, o sea, los hilados, no entra

nunca como elemento en el proceso de reproducción de éste. Por eso estos créditos tienen que saldarse, necesariamente, mediante pago en dinero.

Los límites que circunscriben este crédito comercial, considerado de por sí, son: *1º* la riqueza de los industriales y comerciantes, es decir, su posibilidad de disponer de un capital de reserva, caso de que el reflujo del capital se dilate; *2º* este mismo reflujo. El reflujo puede dilatarse en cuanto al tiempo o puede ocurrir que entretanto bajen los precios de las mercancías o que éstas queden momentáneamente invendibles por la paralización de los mercados. Cuanto más largo sea el plazo de vencimiento de la letra, mayor necesitará ser, en primer lugar, el capital de reserva y mayor será también la posibilidad de que se restrinja o se dilate el reflujo como consecuencia de la baja de precios o del abaratamiento del mercado. En segundo lugar, la recuperación del dinero será tanto más incierta cuanto más condicionada se halle la

transacción originaria por el alza o la baja de los precios de las mercancías. Pero es evidente que a medida que se desarrolla la productividad del trabajo y, por tanto, la producción en gran escala, *1º* los mercados se extienden y se alejan de los centros de producción; *2º* los créditos tienen que prolongarse, y *3º* el elemento especulativo tiende necesariamente a dominar cada vez más las transacciones comerciales. La producción en gran escala y con destino a mercados más remotos lanza todo el producto en manos del comercio; pero es imposible que el capital de una nación se duplique, haciendo que el comercio de por sí se halle en condiciones de comprar con su capital propio todo el producto nacional y de volver luego a venderlo. En estos casos es, pues, inexcusable recurrir al crédito; crédito cuya extensión crece al crecer el volumen de valor de la producción y cuya duración se prolonga al aumentar el alejamiento de los mercados. Es un juego de acciones y reacciones. El desarrollo del proceso de pro-

ducción hace que se extienda el crédito, y el crédito se traduce en la extensión de las operaciones industriales y mercantiles.

Si examinamos este crédito, aparte del crédito bancario, vemos que es evidente que crece a medida que se desarrolla el mismo capital industrial. Capital de préstamo y capital industrial son, aquí, cosas idénticas; los capitales prestados son capitales–mercancías, destinados bien al consumo individual en definitiva, bien a la reposición de los elementos constantes del capital productivo. Por consiguiente, lo que aquí aparece como capital prestado es siempre capital que se halla en una determinada fase del proceso de reproducción pero que pasa de unas manos a otras mediante a compra y la venta, mientras que el equivalente de ello sólo le es pagado al comprador posteriormente, dentro del plazo convenido. El algodón, por ejemplo, pasa mediante una letra de cambio a manos del fabricante de hilados, los hilados, también, mediante una letra de cambio, a manos del fabri-

cante de tejidos, la tela es adquirida a cambio de una letra por el comerciante, de manos del cual sale, mediante el mismo instrumento de crédito, para ser adquirida por el exportador, quien la traspasa en las mismas condiciones a un comerciante de la India, el cual la vende, comprando con su producto añil, etc. Durante esta peregrinación de unas manos a otras el algodón se convierte en telas y éstas son finalmente transportadas a la India y cambiadas por añil, el cual se embarca para Europa y vuelve a incorporarse al proceso de reproducción. El crédito sirve aquí de mediador a las diversas fases del proceso de reproducción, sin necesidad de que el fabricante de hilados pague el algodón, el fabricante de tejidos los hilados, el comerciante las telas, etc. La mercancía algodón recorre en los primeros actos del proceso las distintas fases de producción y este tránsito tiene como agente mediador el crédito. Tan pronto como el algodón adquiere en la producción su forma final de mercancía, este capital–

mercancías sólo pasa por las manos de diversos comerciantes que sirven de mediadores para su transporte a lejanos mercados y el último de los cuales vende por fin la mercancía al consumidor, comprando a cambio de ella otras mercancías destinadas bien al consumo, bien al proceso de reproducción. Por consiguiente, hay que distinguir aquí dos etapas: en la primera, el crédito sirve de mediador en las distintas fases reales sucesivas de la producción del mismo artículo; en la segunda, simplemente del paso del artículo producido de manos de un comerciante a manos de otro, incluyendo el transporte, es decir, de la etapa *M–D*. Pero también aquí vemos que la mercancía se encuentra siempre, por lo menos, en la órbita de la circulación, es decir, en una de las fases del proceso de reproducción.

Por consiguiente, lo que aquí se presta no es nunca un capital inactivo, sino un capital que tienen que cambiar necesariamente de forma en manos de su poseedor, que existe bajo

una forma en que es, para él, simple capital–mercancías, es decir, un capital llamado a transformarse de nuevo y, por lo menos, a convertirse primeramente en dinero. Por tanto, aquí el crédito sirve de mediador de la metamorfosis de la mercancía, no sólo de *M–D*, sino también de *D–M* y del proceso real de producción. Abundancia de crédito dentro del ciclo de la reproducción –prescindiendo del crédito bancario– no significa, pues, abundancia de capital inactivo que se ofrece en préstamo y busca una inversión rentable, sino una gran actividad del capital en el proceso de la reproducción. Por tanto, el crédito sirve aquí de mediador *1º*, en la medida en que se trate de capitalistas industriales, de la transición del capital industrial de una fase a otra, de la conexión entre las órbitas de producción vinculadas entre si; *2º*, cuando se trate de comerciantes, del transporte y del paso de las mercancías de una manos a otras hasta su venta definitiva por dinero o su cambio por otras mercancías.

El máximo del crédito equivale aquí a la actividad más completa del capital industrial, es decir, a la máxima tensión de su fuerza de reproducción, sin tener en cuenta para nada los límites del consumo. Estos límites del consumo se encarga de ampliarlos la tensión del mismo proceso de reproducción, que de una parte amplía el consumo de sus rentas por los obreros y los capitalistas y de otra parte se identifica con la tensión del consumo productivo.

Mientras el proceso de reproducción se mantiene en marcha y, por tanto, se halla asegurado el reflujo del capital, este crédito dura y se extiende, y su extensión se basa en la extensión del mismo proceso de reproducción. Tan pronto como se produce una paralización porque se dilate el reflujo del capital, se abarroten los mercados o bajen los precios, se producirá una plétora de capital industrial, pero bajo una forma que le impedirá cumplir sus funciones. Habrá una masa de capital–mercancías, pero invendible. Una masa de capital fijo, pero ocio-

sa en gran parte por el estancamiento de la reproducción. El crédito se restringirá *1º* porque este capital permanecerá inactivo, es decir, paralizado en sus fases de reproducción, ya que no podrá consumar su metamorfosis; *2º* porque se quebrantará la confianza en la fluidez del proceso de reproducción; *3º* porque disminuirá la demanda de este crédito comercial. El fabricante de hilados que restringe su producción y tiene en sus almacenes una masa de hilados invendible no necesita comprar a crédito algodón; el comerciante no necesita seguir comprando mercancías a crédito, porque tiene ya más de las que puede vender.

Por consiguiente, al verse entorpecida esta expansión o, simplemente, la tensión normal del proceso de reproducción, se produce también una escasez de crédito; resulta difícil obtener a crédito mercancías. La exigencia del pago al contado y las precauciones en las ventas a crédito son, especialmente, características de aquella fase del ciclo industrial que sigue a

los *cracks*. En plena crisis, cuando todo el mundo tiene que vender y no puede y, sin embargo, necesita vender para poder pagar, es cuando mayor es la masa no del capital inactivo que necesita colocarse, sino del capital entorpecido en su proceso de reproducción, aunque la escasez de crédito sea, en estos casos, mayor que nunca (y, por tanto, más alto el tipo de descuento en el crédito bancario). El capital ya invertido se halla en estos casos, realmente, inactivo, en grandes masas, pues el proceso de reproducción se paraliza. Las fábricas dejan de funcionar, las materias primas se acumulan, los productos terminados se amontonan como mercancías en el mercado. No hay, pues, nada más falso que atribuir a estas situaciones una escasez de capital productivo. Existe, por el contrario, una plétora de capital productivo, en parte con respecto a la medida normal, pero actualmente restringida de la reproducción, y en parte con respecto al consumo paralizado.

Supongamos que toda la sociedad esté formada simplemente por capitalistas industriales y obreros asalariados. Prescindamos asimismo de los cambios de precios, que impiden a grandes porciones del capital total de la sociedad reponerse en sus proporciones medias y que, dada la trabazón general de todo el proceso de reproducción, tal como se desarrolla gracias al crédito, tiene necesariamente que provocar siempre paralizaciones generales transitorias. Prescindamos también de los negocios ficticios y de las operaciones especulativas, que el sistema de crédito estimula. En estas condiciones, las crisis sólo podrían explicarse por una desproporción entre las diversas ramas de la producción y por la desproporción entre el consumo de los capitalistas mismos y su acumulación. Pero, tal como se plantean en realidad las cosas, la reposición de los capitales invertidos en la producción depende en gran parte de la capacidad de consumo de las clases no productivas, mientras que la capacidad de

consumo de los obreros se halla limitada en parte por las leyes del salario y en parte por el hecho de que estas leyes sólo se aplican en la medida en que su aplicación sea beneficiosa para la clase capitalista. La razón última de toda verdadera crisis es siempre la pobreza y la capacidad restringida de consumo de las masas, con las que contrasta la tendencia de la producción capitalista a desarrollar las fuerzas productivas como si no tuviesen más límite que la capacidad absoluta de consumo de la sociedad.

Sólo en un caso puede hablarse de una escasez real de capital productivo, por lo menos en las naciones capitalistamente desarrolladas: en caso de malas cosechas generales, ya se trate de los medios fundamentales de alimentación o bien de las materias primas más importantes para la industria.

Pero a este crédito comercial hay que añadir el verdadero crédito de dinero. Los adelantos que se hacen unos a otros los industriales

y comerciantes se entretejen con los adelantos en dinero por parte de los banqueros y los prestamistas. En el descuento de letras de cambio, el adelanto de dinero es puramente nominal. Un fabricante vende su producto cobrando con letras de cambio, que le descuenta un *bill–broker*. En realidad, éste se limita a disponer del crédito de su banquero, quien a su vez le adelanta el capital–dinero de sus imponentes, que no son sino los industriales y comerciantes mismos, y también los obreros (por medio de las cajas de ahorros), los rentistas de la tierra y demás clases improductivas. De este modo, cualquier fabricante o comerciante individual puede eludir la necesidad de disponer de un fuerte fondo de reserva y sustraerse también a la necesidad de depender del reflujo efectivo de su capital. Pero, por otro lado, debido en parte al mecanismo de las letras de cambio libradas sin cesar y en parte a las operaciones de mercancías realizadas con el fin de tener una base para la simple fabricación de letras, todo este

proceso se complica de tal modo, que la apariencia de una industria muy sólida y de un reflujo seguro del capital sólo puede subsistir tranquilamente una vez que el reflujo del capital se consigue, en parte a costa de estafar a los prestamistas de dinero y en parte a costa de estafar a los productores. Por eso es precisamente en vísperas de un *crack* cuando los negocios parecen desarrollarse de un modo casi exageradamente sólido. La mejor prueba de esto nos la suministran, por ejemplo, los *Reports on Bank Acts* de 1857 y 1858, en los que todos los directores de bancos y comerciantes, en una palabra, todos los expertos invitados a declarar, se felicitan mutuamente por el esplendor y la solidez de los *negocios*, exactamente un mes antes de estallar la crisis de agosto de 1857. Y es curioso que el propio Tooke, en su *History of Prices* comparta una vez más esta ilusión como historiador de todas las crisis. Los negocios se mantienen brillantes y el campo en una situa-

ción de prosperidad hasta que súbitamente, de la noche a la mañana, se produce la catástrofe.

Volvamos ahora a la acumulación del capital–dinero.

No toda ampliación del capital–dinero susceptible de ser prestado significa una acumulación efectiva de capital o una ampliación del proceso de reproducción. Donde más claramente se revela esto es en la fase del ciclo industrial inmediatamente posterior a la superación de una crisis, cuando el capital de préstamo yace inactivo en masa. En estos momentos, en que el proceso de producción se restringe (después de la crisis de 1847 se redujo en una tercera parte la producción, en los distritos industriales de Inglaterra), en que los precios de las mercancías descienden hasta su nivel más bajo y en que el espíritu de empresa se paraliza, impera un tipo de interés, que no significa sino el aumento del capital susceptible de ser prestado, como consecuencia precisamente de la contracción y la paralización del capital

industrial. Es evidente que, al bajar los precios de las mercancías y disminuir las transacciones, y al contraerse el capital invertido en salarios, se necesitan menos medios de circulación, y que, por otra parte, al liquidarse las deudas pendientes con el extranjero, en parte por el reflujo del oro y en parte por la bancarrota, no se necesita ya ningún dinero adicional para llenar la función del dinero mundial; y que, finalmente, la extensión del negocio del descuento de letras disminuye con el número y la cuantía de estas letras. Disminuye, por tanto, la demanda de capital–dinero a préstamo, ya sea en concepto de medios de circulación o en concepto de medios de pago (pues de nuevas inversiones de capital no hay ni qué hablar), con lo cual este capital–dinero presenta una abundancia relativa. También aumenta positivamente en estas condiciones, como se expondrá más abajo, la oferta de capital–dinero en préstamo.

Así , después de la crisis de 1847, se impuso una “restricción de las operaciones y una

gran plétora de dinero." (*Commercial Distress*, 1847–1848, declaración núm. 1,664.) El tipo de interés era muy bajo a causa de la "destrucción casi completa del comercio y de la ausencia casi total de la posibilidad de invertir dinero." (*Ob. cit.*, p. 21 [núm. 231]. Declaración de Hodgson, director del Royal Bank de Liverpool.) Las siguientes palabras revelan a qué absurdos llegan estos señores (y Hodgson es uno de los mejores) en su empeño de explicarse esto: "Los apuros (1847) nacían de una disminución real del capital–dinero dentro del país, producida en parte por la necesidad de pagar en oro las importaciones de todas las partes del mundo y en parte por la transformación del capital circulante (*floating capital*) en capital fijo." [*Ob. cit.*, p. 39. núms. 464, 466.] No es fácil comprender cómo la transformación de capital circulante en capital fijo puede hacer disminuir el capital–dinero dentro del país, ya que, por ejemplo, en los ferrocarriles, que eran las empresas principales en que por aquel entonces se invertía ca-

pital, no se construyen viaductos o se tienden railes con oro ni con papel, y el dinero para adquirir acciones ferroviarias, en la medida en que se depositaba simplemente para percibir pagos, funcionaba exactamente lo mismo que cualquier otro dinero depositado en los bancos e incluso aumentaba momentáneamente, como ya se ha puesto de relieve más arriba, el capital–dinero susceptible de ser prestado; y en la medida en que se gastaba realmente en obras, circulaba como medio de compras y de pagos por el país. El capital–dinero sólo podía resultar afectado en la medida en que el capital fijo no es un artículo de exportación, es decir, en la medida en que con la imposibilidad de exportación desaparecía también el capital disponible reunido mediante el cobro de los artículos exportados y, por tanto, los reembolsos en dinero contante o en lingotes. Pero en aquella época, los artículos ingleses de exportación se amontonaban también como artículos invendibles en los mercados extranjeros. Para los comerciantes

y fabricantes de Manchester, etc., que habían invertido una parte del capital normal de sus negocios en acciones de compañías ferroviarias y que, por tanto, dependían del capital prestado para el desarrollo de sus operaciones, es evidente que su *floating capital* se había convertido en capital fijo, debiendo afrontar las consecuencias de ello. Pero lo mismo habría ocurrido si, en vez de invertir en ferrocarriles el capital perteneciente a sus negocios pero sustraído a ellos, lo hubiesen invertido, por ejemplo, en minas, cuyo producto es también capital circulante, hierro, carbón, cobre, etc. La disminución real del capital–dinero disponible a causa de las malas cosechas, las importaciones de trigo y las exportaciones de oro, era, naturalmente, un acontecimiento que no guardaba la menor relación con las especulaciones de las compañías ferroviarias. “Casi todas las casas comerciales habían empezado a retirar en mayor o menor proporción el dinero de sus negocios para invertirlo en ferrocarriles.” [*Ob. cit*., p. 18, núm.

177.] “Los anticipos tan extensos hechos así por las casas comerciales a los ferrocarriles movieron a aquéllas a apoyarse demasiado en los bancos por medio de los descuentos de letras, para desarrollar así sus operaciones comerciales.” (El mismo Hodgson, *ob*. *cit*., p. 43 [núm. 526].) “En Manchester, se produjeron pérdidas inmensas por la especulación ferroviaria.” (R. Gardner, ya citado en libro I, cap. XIII, 3 *c* [p. 338] y en otras partes de esta obra, declaración núm. 4,884, *ob*. *cit*., [p. 369].)

Una de las causas principales de la crisis de 1847 fue el gigantesco abaratamiento de los mercados y la ilimitada especulación que se desarrolló en el comercio de mercancías con las Indias orientales. Hubo también, sin embargo, otras circunstancias que contribuyeron a hacer quebrar riquísimas casas que se dedicaban a estos negocios: “Disponían de abundantes recursos, pero no había medio de ponerlos en circulación. Todo su capital se había inmovilizado en propiedades territoriales en Mauritius

o en fábricas de añil y azúcar. Se encontraban con obligaciones contraídas hasta la suma de 500 o 600,000 libras esterlinas y no disponían de medios circulantes para poder pagar sus letras, hasta que por último se demostró que, para poder pagar sus letras, tenían que confiarse totalmente a su crédito." (Ch. Turner, gran comerciante de las Indias orientales, declaración núm. 730, *ob. cit.*) En el mismo sentido, Gardner (núm. 4,872, *ob cit.*): "Inmediatamente después del tratado con China, se abrieron ante el país tan grandes perspectivas de una extensión formidable de nuestro comercio con aquella nación, que se construyeron muchas grandes fábricas expresamente para producir con vistas a ello, para fabricar los tejidos de algodón que tenían mejor salida en el mercado chino, las cuales vinieron a añadirse a todas las otras fábricas ya existentes." "4,874. ¿Cómo se desarrollaron estos negocios? Del modo más ruinoso, que casi es imposible relatar; yo no creo que de todos los embarques hechos a China en 1844

y 1845 se hayan reembolsado más de las dos terceras partes; y como el té es el principal artículo de reexportación de China y se nos habían hecho concebir tan grandes esperanzas, confiábamos nosotros, los fabricantes, con toda seguridad, en que se reducirán considerablemente los aranceles para la importación de este artículo." Y ahora viene, candorosamente expresado, el credo característico del fabricante inglés: "Nuestro comercio con un mercado extranjero no se halla limitado por su capacidad de compra de mercancías, sino que se halla limitado dentro de nuestro propio país por nuestra capacidad de consumir los productos obtenidos a cambio de nuestros artículos industriales." (Naturalmente, los países relativamente pobres con quienes comercia Inglaterra pueden pagar y consumir todos los artículos industriales ingleses que se les envíen, por muchos que sean, pero, desgraciadamente, la rica Inglaterra no puede digerir los productos recibidos a cambio de ellos.) "4,876. Al principio envié allá algunas

mercancías, que fueron vendidas con el 15% de pérdida, en la plena convicción de que el precio al cual podían mis agentes comprar té dejaría aquí una ganancia tan grande que permitiría cubrir; llegué a perder a veces hasta el 25 y el 50%." "4,877. ¿Exportaban los fabricantes por cuenta propia? Casi siempre; pero, al parecer, se dieron cuenta muy pronto de que por este camino no conseguían nada y animaron a los fabricantes a exportar más bien a consignación, en vez de interesarse ellos mismos en el negocio." En cambio, en 1857, las pérdidas y las bancarrotas cayeron principalmente sobre los hombros de los comerciantes, pues esta vez los fabricantes dejaron a su cargo el abarrotar los mercados extranjeros por cuenta propia."

Una expansión del capital–dinero producida por el hecho de que, a consecuencia de la difusión del sistema bancario (véase más abajo el ejemplo de Ipswich, donde en el curso de pocos años inmediatamente anteriores a 1857 se cuadruplicaron los depósitos de los

arrendatarios), lo que antes era tesoro privado o reserva monetaria se convierte siempre en capital de préstamo durante un determinado tiempo, no expresa un aumento de los depósitos en los bancos por acciones de Londres, tan pronto como éstos empiezan a abonar intereses por los depósitos. Mientras la escala de producción permanece invariable, la expansión sólo determina la abundancia del capital–dinero susceptible de ser prestado con respecto al capital productivo. De aquí el tipo bajo de interés.

Cuando el proceso de reproducción vuelve a alcanzar el nivel de prosperidad que precede al exceso de tensión, el crédito comercial logra una extensión muy grande, que vuelve a tener luego, en realidad, la base "sólida" de un reflujo fácil de conseguir y de una extensa producción. En situaciones así, el tipo de interés sigue siendo bajo, aun cuando resulte superior al mínimo. Es éste, en efecto, el *único* momento en que puede, decirse que el tipo bajo de interés y, por tanto, la relativa abundancia

del capital prestable coinciden con una extensión relativa del capital industrial. La facilidad y la regularidad del reflujo, combinadas con un crédito comercial extenso, aseguran la oferta de capital de préstamo a pesar del aumento de la demanda e impiden que suba el nivel del tipo de interés. Por otra parte, es precisamente en estos momentos cuando aparecen en escena en un grado ostensible los caballeros que operan sin capital de reserva o sin capital de ninguna clase y, por tanto, basándose exclusivamente en el crédito monetario. Y a esto se añade, además, la gran extensión del capital fijo bajo todas sus formas y la iniciación en masa de nuevas empresas de gran alcance. El interés asciende ahora a su nivel medio. Y vuelve a alcanzar su nivel máximo tan pronto como estalla la nueva crisis; desaparece repentinamente el crédito, se estancan los pagos, se paraliza el proceso de reproducción y, con las excepciones indicadas más arriba, se produce al lado de una falta casi

absoluta de capital de préstamo una plétora de capital industrial inactivo.

Por consiguiente, el movimiento del capital de préstamo, tal como se refleja en el tipo de interés, discurre en conjunto en dirección inversa a la del capital industrial. La fase en que el tipo bajo de interés, pero superior al mínimo, coincide con el "alivio" y la creciente confianza que se producen después de la crisis, y especialmente, la fase en que alcanza su nivel medio, el punto central, equidistante de su mínimo y de su máximo, son los únicos momentos que expresan la coincidencia de la abundancia de capital de préstamo con la gran expansión del capital industrial. Pero, al iniciarse el ciclo industrial, el tipo bajo de interés coincide con la contracción, y al final del ciclo el tipo elevado de interés coincide con la superabundancia de capital industrial. El tipo de interés que acompaña al "alivio" expresa el hecho de que el crédito comercial sólo necesita en una medida muy pequeña del crédito banca-

rio, pues puede desenvolverse todavía por sus propios medios.

La característica de este ciclo industrial es que el mismo ciclo, una vez dado el primer impulso, no tiene más remedio que reproducirse periódicamente.[3] Al ceder la tensión, la producción cae por debajo de la fase alcanzada en el ciclo anterior y para la que ahora existe la base técnica. En los tiempos de prosperidad –del período intermedio–, sigue desarrollándose sobre esta base. En el período de superproducción y especulación, pone en tensión hasta el máximo las fuerzas productivas hasta rebasar con mucho los límites capitalistas del proceso de producción.

La escasez de medios de Pago que se produce en el período de crisis es algo que se comprende por sí mismo. La convertibilidad de las letras de cambio sustituye a la metamorfosis directa de las mercancías, tanto más cuanto que precisamente en estos períodos aumenta el número de las casas comerciales que trabaja

simplemente a crédito. Y una legislación bancaria ignorante y al revés, como la de 1844–45, puede contribuir a acentuar todavía más la crisis.

En un sistema de producción en que toda la trama del proceso de reproducción descansa sobre el crédito, cuando éste cesa repentinamente y sólo se admiten los pagos al contado, tiene que producirse inmediatamente una crisis, una demanda violenta y en tropel de medios de pago. Por eso, a primera vista, la crisis aparece como una simple crisis de crédito y de dinero. Y en realidad, sólo se trata de la convertibilidad de las letras de cambio en dinero. Pero estas letras representan en su mayoría compras y ventas reales, las cuales, al sentir la necesidad de extenderse ampliamente, acaban sirviendo de base a toda la crisis. Pero, al lado de esto, hay una masa inmensa de estas letras que sólo representan negocios de especulación, que ahora se ponen al desnudo y explotan como pompas de jabón; además, especulaciones

montadas sobre capitales ajenos, pero fracasadas; finalmente, capitales–mercancías depreciadas o incluso invendibles o un reflujo de capital ya irrealizable. Y todo este sistema artificial de extensión violenta del proceso de reproducción no puede remediarse, naturalmente, por el hecho de que un banco, el Banco de Inglaterra, por ejemplo, entregue a los especuladores, con sus billetes, el capital que les falta y compre todas las mercancías depreciadas por sus antiguos valores nominales. Por lo demás, aquí todo aparece al revés, pues en este mundo hecho de papel no se revelan nunca el precio real y sus factores, sino solamente barras, dinero metálico, billetes de banco, letras de cambio, títulos y valores. Y esta inversión se pone de manifiesto sobre todo en los centros de que se condensa todo el negocio de dinero del país, como ocurre en Londres; todo el proceso aparece como algo inexplicable, menos ya en los centros mismos de producción.

Por lo demás, en lo que se refiere a la superabundancia del capital industrial que se revela en las crisis, hay que observar lo siguiente: el capital–mercancías es de por sí, al mismo tiempo, capital–dinero, es decir, una determinada suma de valor expresada en el precio de las mercancías. Como valor de uso, es una determinada cantidad de determinados objetos útiles, de los cuales existe plétora en el momento de la crisis. Pero, como capital–dinero de por sí, como capital–dinero potencial, se halla sometido a un proceso constante de expansión y contracción. En vísperas de la crisis y ya dentro de ella, se produce una contracción del capital–mercancías en su calidad de capital dinero potencial. Éste representa para su poseedor y los acreedores de éste (así como también en cuanto garantía de las letras de cambio y los préstamos) menos capital–dinero que en el momento en que se compró y en que se celebraron las operaciones de descuento y las pignoraciones basadas en él. Si es esto lo que se quiere decir

cuando se afirma que el capital–dinero de un país disminuye en los tiempos de crisis, vale tanto como decir que han bajado los precios de las mercancías. Por lo demás, esta bancarrota de los precios no hace más que compensar su anterior inflación.

Los ingresos de las clases improductivas y de las que viven de rentas fijas permanecen en su mayor parte estacionarios durante la inflación de los precios, que acompaña siempre a la superproducción y a la superespeculación. Su capacidad de consumo disminuye, por tanto, en términos relativos y, con ella, su capacidad para reponer la parte de la reproducción total que normalmente debiera ser absorbida por su consumo. Aun cuando su demanda permaneciese nominalmente estacionaría, disminuiría en realidad.

En lo que se refiere a las importaciones y exportaciones, hay que observar que todos los países se ven arrastrados unos tras otros a la crisis y que luego se pone de manifiesto que

todos ellos, con muy pocas excepciones, han importado y exportado más de lo debido, con lo cual *la balanza de pagos es desfavorable para todos* y el problema no reside por tanto, en realidad, en la balanza de pagos misma. Por ejemplo, Inglaterra padece de reflujo de oro. Ha importado más de la cuenta. Pero, al mismo tiempo, todos los demás países están sobresaturados de mercancías inglesas. Por tanto, también en ellos han importado en exceso y se ven sobreimportados. (Claro está que existe una diferencia entre el país que exporta a crédito y aquellos que exportan poco a crédito o no exportan nada por este procedimiento. Pero también éstos importan a crédito; únicamente no ocurre así en los casos en que las mercancías son enviadas a ellos en consignación.) Puede ocurrir que la crisis estalle primeramente en Inglaterra, en el país que concede el mayor crédito y reclama el crédito menor, porque la balanza de pagos, la balanza de los pagos vencidos que es necesario liquidar inmediatamen-

te, vaya *en contra* suya, a pesar de que la balanza general de comercio *sea favorable* a ella. Esto último se explica en parte por el crédito que este país concede y en parte por la masa de capitales prestados al extranjero, por virtud de la cual refluyen a él una masa de mercancías, además de los verdaderos reembolsos comerciales. (Pero a veces la crisis se manifiesta primeramente en los Estados Unidos, en el país que obtiene de Inglaterra la mayor parte del crédito comercial y de capitales.) El *crack* producido en Inglaterra, iniciado y acompañado por el reflujo de oro, salda la balanza de pagos de Inglaterra, en parte por la bancarrota de sus importadores (acerca de esto diremos algo más después), en parte por el envío al extranjero a precios baratos de una parte de su capital–mercancías, en parte por la venta de títulos y valores extranjeros y la compra de títulos y valores ingleses, etc. Luego, le llega la vez a otro país. La balanza de pagos era, momentáneamente, favorable a él; pero ahora desaparece o

se acorta a causa de la crisis el plazo que en tiempos normales existía entre la balanza de pagos y la balanza de comercio y todos los pagos deben ser hechos efectivos inmediatamente. Y vuelve a repetirse aquí la misma historia de antes. En Inglaterra se produce ahora un reflujo de oro y en el otro país una baja de éste. Lo que en un país aparece como exceso de importaciones aparece en el otro país como exceso de exportaciones y viceversa. Pero la realidad es que en todos los países se produce un exceso de importaciones y de exportaciones (y téngase en cuenta que aquí nos estamos refiriendo a la crisis general y no a malas cosechas, etc.); es decir, superproducción, estimulada por el crédito y la inflación general de precios que lo acompaña.

En 1857 estalló en los Estados Unidos la crisis. El reflujo del oro se extendió de Inglaterra a Norteamérica. Pero tan pronto como explotó la inflación en los Estados Unidos se produjo la crisis en Inglaterra y el reflujo del oro

pasó aquí desde Norteamérica. Y lo mismo ocurrió entre Inglaterra y el continente. La balanza de pagos, en tiempos de crisis, es contraria a todo país, por lo menos a todo país comercialmente desarrollado, pero siempre a uno tras otro, como en los incendios de gavillas, tan pronto como les va llegando el turno del pago; y la crisis, una vez que ha estallado, por ejemplo, en Inglaterra, condensa en un período muy corto toda la serie de estos plazos. Entonces se revela que todos los países se han excedido al mismo tiempo en las exportaciones (es decir, en la producción) y en las importaciones (es decir, en el comercio), que en todos ellos se han exagerado los precios y se ha forzado el crédito. Y en todos sobreviene la misma bancarrota. El fenómeno del reflujo del oro va presentándose en todos, uno tras otro, y demuestra precisamente por su carácter general: *1º* que el reflujo del oro es, simplemente, una manifestación de la crisis, y no su causa; *2º* que el orden por el que se presenta en los diversos países sólo indi-

ca cuando le llega a cada uno de ellos el turno de ajustar sus cuentas con el ciclo, cuando vence en él el plazo de las crisis y se ponen en acción los elementos latentes de ésta.

Es característico de los escritores ingleses en materia de economía –y la más notable literatura económica inglesa se reduce desde 1830 fundamentalmente, a obras sobre *currency*, crédito y crisis– el considerar la exportación de metales preciosos en tiempos de crisis, a pesar del giro de los cambios, desde el punto de vista exclusivo de Inglaterra, como un fenómeno puramente nacional, cerrando resueltamente los ojos ante el hecho de que si su Banco aumenta el tipo de interés en tiempos de crisis todos los demás bancos europeos hacen lo mismo y no viendo que si hoy ellos ponen el grito en el cielo por el reflujo del oro, mañana ese grito se oirá en los Estados Unidos y pasado mañana en Alemania y en Francia.

En 1847 “había que hacer frente en Inglaterra a las obligaciones en curso” (debidas

en gran parte al trigo). “Desgraciadamente se les hizo frente en gran parte mediante bancarrotas.” (La rica Inglaterra se da un respiro mediante la bancarrota frente al continente y los Estados Unidos.) “En la medida en que no se las liquidó mediante la bancarrota, se hizo frente a ellas recurriendo a la exportación de metales preciosos.” (*Report of Committee of Bank Acts*, 1857.) por tanto, en aquello en que las crisis inglesas se ven agudizadas por la legislación bancaria, esta legislación constituye un medio para estafar, en tiempos de hambre y penuria, a los países exportadores de cereales, primero en el trigo y luego en el dinero adeudado por él. El prohibir las exportaciones de trigo en estas épocas, tratándose de países que adolecen más o menos de carestía, constituye, pues, un medio muy racional contra este plan del Banco de Inglaterra de “hacer frente a sus obligaciones” derivadas de las importaciones de trigo “mediante bancarrotas”. Vale mucho más que los productores de trigo y los especu-

ladores pierdan una parte de sus ganancias en beneficio de su país que no pierdan su capital en provecho de Inglaterra.

De lo dicho se desprende que en las crisis y, en general, en las paralizaciones de los negocios el capital–mercancías pierde en gran parte su cualidad de capital–dinero potencial. Y lo mismo ocurre con el capital ficticio, con los títulos y valores rentables, en la medida en que circulan en Bolsa como capitales–dinero. Su precio baja a medida que sube el tipo de interés. Baja asimismo por la escasez general de crédito, que obliga a sus poseedores a lanzarlos en masa al mercado para conseguir dinero. Y, finalmente, tratándose de acciones, baja unas veces al disminuir las rentas que dan derecho a percibir y otras veces como consecuencia del carácter especulativo de las empresas que con harta frecuencia representan. Este capital–dinero ficticio disminuye enormemente en épocas de crisis, y con él el poder de sus poseedores de obtener dinero en el mercado a cuenta de

él. Sin embargo, la disminución de la cotización en dinero de estos títulos y valores en los boletines de cotización no tiene nada que ver con el capital real que representan y sí mucho, en cambio, con la solvencia de sus poseedores.

Notas al pie del capítulo XXX:

1. “Los títulos del Estado no son sino el capital imaginario que representa la parte de la renta anual destinada al pago de las deudas. Se ha dilapidado un capital de la misma magnitud; éste sirve como índice del empréstito, pero no es esto lo que representa el título del Estado, pues el capital ha dejado ya de existir. Entretanto, tienen que surgir necesariamente nuevas riquezas del trabajo de la industria; una parte anual de estas riquezas se asigna de antemano a quienes tomaron a préstamo aquellas riquezas disipadas; esta parte es sustraída por medio de los impuestos a los que producen las riquezas para ser entregadas a los acreedores del

Estado y, partiendo de la proporción habitual dentro del país entre el capital y el interés, se supone la existencia de un capital imaginario tan grande como el capital del que podría brotar la renta anual que los acreedores tienen derecho a percibir" (Sismondi, *Nouveaux Principes* [París, 1819], tomo II, p. 227).

2. Una parte del capital–dinero acumulado y prestable no es, en realidad, más que una simple expresión del capital industrial. Si, por ejemplo, Inglaterra tenía invertidos, en 1857, unos 80 millones de libras esterlinas en ferrocarriles norteamericanos y otras empresas, esta inversión se basaba en la exportación de mercancías inglesas no reembolsadas por los norteamericanos. El exportador inglés libraba letras sobre los Estados Unidos para cubrir el importe de las mercancías exportadas, cuyas letras eran compradas por los accionistas ingleses y enviadas a los Estados Unidos en pago de las acciones suscritas.

* Se trata, evidentemente, de una errata. Debe decir *ciclos* (Ed.).

3 (Como ya hemos hecho notar en otro pasaje, se ha operado aquí un viraje desde la última gran crisis general. La forma aguda del proceso periódico con su ciclo de diez años que hasta entonces venía observándose parece haber cedido el puesto a una sucesión más, bien crónica y larga de períodos relativamente cortos y tenues de mejoramiento de los negocios y de períodos relativamente largos de opresión sin solución alguna. Aunque tal vez se trate simplemente de una mayor duración del ciclo. En la infancia del comercio mundial, de 1815 a 1847, pueden observarse sobre poco más o menos crisis* de Cinco años; de 1847 a 1867, los ciclos son, resueltamente, de diez años; ¿estaremos tal vez en la fase preparatoria de un nuevo *crack* mundial de una vehemencia inaudita? Hay algunos indicios de ello. Desde la última crisis general de 1867, se han producido grandes cambios. El gigantesco desarrollo de

los medios de comunicación –navegación transoceánica de vapor, ferrocarriles, telégrafo eléctrico, Canal de Suez– ha creado por primera vez un verdadero mercado mundial. Inglaterra, país que antes monopolizaba la industria, tiene hoy a su lado una serie de países industriales competidores; en todos los continentes se han abierto zonas infinitamente más extensas y variadas a la inversión del capital europeo sobrante, lo que le permite distribuirse mucho más y hacer frente con más facilidad a la superespeculación local. Todo esto contribuye a eliminar o amortiguar fuertemente la mayoría de los antiguos focos de crisis y las ocasiones de crisis. Al mismo tiempo, la concurrencia del mercado interior cede ante los *cartels* y los *trusts* y en el mercado exterior se ve limitada por los aranceles protectores de que se rodean todos los grandes países con excepción de Inglaterra. Pero, a su vez, estos aranceles protectores no son otra cosa que los armamentos para la campaña general y final de la industria que decidirá

de la hegemonía en el mercado mundial. Por donde cada uno de los elementos con que se hace frente a la repetición de las antiguas crisis lleva dentro de sí el germen de una crisis futura mucho más violenta. *F. E*.)

CAPITULO XXXI

CAPITAL–DINERO Y CAPITAL EFECTIVO. II

(Continuación)

No hemos llegado aún, ni mucho menos, al término del problema de hasta qué punto la acumulación del capital en forma de capital–dinero susceptible de ser prestado coincide con la verdadera acumulación, con la ampliación real del proceso de reproducción.

La transformación del dinero en capital–dinero susceptible de ser prestado es un proceso mucho más simple que el de la transformación del dinero en capital productivo. Pero aquí tenemos que distinguir dos cosas:

1º la simple transformación del dinero en capital de préstamo;

2º la transformación de capital o renta en dinero, que a su vez se transforma en capital de préstamo.

El segundo punto es el único que puede llevar implícita una acumulación positiva del capital de préstamo enlazada con la verdadera acumulación del capital industrial.

1. Transformación de dinero en capital de préstamo

Ya hemos visto que puede producirse una acumulación, una superabundancia de capital de préstamo que sólo guarda conexión con la acumulación productiva en el sentido de que se halla en razón inversa a ella. Esto ocurre en dos fases del ciclo industrial, primeramente en el momento en que el capital industrial se contrae bajo las dos formas de capital–mercancías y de capital productivo, y en segundo lugar en el momento en que empieza a mejorar la situación, pero en que todavía el crédito comercial no recurre mucho al crédito bancario. En el primer caso, el capital–dinero que antes se empleaba en la producción y en el comercio aparece ahora como capital de

préstamo inactivo; en el segundo caso, aparece empleado en una medida creciente, pero a un tipo muy bajo de interés, pues ahora es el capitalista industrial y comercial quien prescribe las condiciones del préstamo al capitalista poseedor del dinero. La plétora de capital de préstamo expresa en el primer caso un estancamiento del capital industrial y en el segundo una independencia relativa del crédito comercial con respecto al crédito bancario, basada en la fluidez del reflujo, en los plazos cortos del crédito y en la preponderancia de los negocios emprendidos con capital propio. Aún no han salido a escena los especuladores que cuentan con capital–crédito ajeno; y las gentes que operan con capital propio están aún muy lejos de trabajar con operaciones que puedan considerarse ni remotamente como puras operaciones de crédito. En la primera fase, la plétora de capital de préstamo es precisamente lo inverso de un signo de acumulación real. En la segunda, coincide con la expansión renovada del proceso de

reproducción; la acompaña, pero no es la causa determinante de ella. La plétora de capital de préstamo cede ya, sólo es puramente relativa, con relación a la demanda. La extensión del proceso real de acumulación se ve estimulada en ambos casos por el hecho de que el tipo de interés, que en el primer caso coincide con los precios bajos y en el segundo con el alza lenta de los precios, aumenta la parte de la ganancia que se convierte en beneficio del empresario. Y este mismo fenómeno se da más aún al subir el tipo de interés a su nivel medio en los momentos de culminación del período de prosperidad, en que, aun habiendo aumentado, no guarda sin embargo relación con la ganancia.

Hemos visto, por otra parte, que puede producirse una acumulación del capital de préstamo sin que medie una acumulación efectiva, por medios puramente técnicos, tales como la extensión y la concentración del sistema bancario, el ahorro de las reservas de circulación o también del fondo de reserva de los me-

dios de pago de los particulares, que de este modo se convierten por breve tiempo en capital de préstamo. Aunque este capital de préstamo, que por ello se llama también capital flotante (*floating capital*), sólo conserva la forma de capital de préstamo durante períodos breves (y que sólo necesita ser descontado por corto tiempo), fluye y refluye constantemente. Lo que unos retiran lo ingresan otros. Por donde, en realidad, la masa del capital–dinero susceptible de ser prestado (no nos referimos aquí a préstamos por años, sino simplemente a préstamos de corta duración, garantizados con letras de cambio y depósitos) crece independientemente en absoluto de lo que es la verdadera acumulación.

Bank–Committee, 1857. Pregunta núm. 501; "¿Qué entiende usted por *foating capital*?" (Mr. Weguelin, gobernador del banco de Inglaterra:) "Es el capital que puede emplearse para préstamos de dinero a corto plazo... 502) Billetes del Banco de Inglaterra... de los bancos pro-

vinciales, y el volumen del dinero existente en el país. (Pregunta:) No parece, según los informes que obran en poder del Comité, que si usted entiende por *floating capital* la circulación activa" (es decir, los billetes del Banco de Inglaterra [F. E]) "se produzcan en esta circulación activa oscilaciones muy importantes". (Sin embargo, hay una gran diferencia entre que los medios de esta circulación activa sean adelantados por los prestamistas de dinero o por los mismos capitalistas reproductivos. Respuesta de Weguelin:) "Yo incluyo en el *floating capital* las reservas de los banqueros, en las que se dan considerables oscilaciones." Es decir, las oscilaciones importantes afectan a la parte de los depósitos que los banqueros no vuelve a prestar, sino que figuran como su reserva y también, en gran parte, como reserva del Banco de Inglaterra en el cual han sido depositados. Por último, el mismo señor Weguelin nos dice que el *floating capital* es el *bullion*, es decir, las barras y el metal amonedado (503). Es, verdaderamente,

maravilloso ver cómo en este galimatías del crédito del mercado de dinero todas las categorías de la economía política adquieren otro sentido y otra forma. *Floating capital* es aquí sinónimo de *circulating capital*, que naturalmente es algo muy distinto, y *money* es *capital*, y *bullion* es *capital* y los billetes de banco son *circulation*, y el *capital* es una *commodity* y las deudas son *commodities* y el *fixed capital* dinero invertido en títulos y valores de difícil salida.

"Los bancos por acciones de Londres... han visto aumentar sus depósitos de 8.850,774 libras esterlinas en 1847 a 43.100,724 libras esterlinas en 1857... Los datos y testimonios que obran en poder del Comité permiten llegar a la conclusión de que una gran parte de esta inmensa suma procede de fuentes que antes no podían emplearse para este fin, de que la costumbre de abrir una cuenta corriente en el banco y depositar dinero en ella se ha hecho extensiva a numerosas fuentes que antes no podían ser empleadas con esta finalidad y de que la

costumbre de abrir una cuenta en el banco y depositar dinero en ello se ha hecho extensiva a numerosas clases que antes no invertían su capital (!) en esta forma. Mr. Rodwell, presidente de la asociación de los bancos privados provinciales" (a diferencia de los bancos por acciones [F. E]) "y delegado por ella para declarar ante el Comité, hace constar que en la región de Ipswich esta costumbre se ha cuadruplicado últimamente entre los arrendatarios y pequeños comerciantes de la región y que casi todos los arrendatarios, hasta los que sólo pagan 50 libras de renta anual, depositan ahora su dinero en los bancos. La masa de estos depósitos encuentra, naturalmente, su vía hacia el empleo en los negocios y gravita principalmente hacia Londres, que es el centro de las actividades comerciales, donde se emplea especialmente en el descuento de letras de cambio y en otras operaciones de anticipos a los clientes de los banqueros londinenses. Sin embargo, una gran parte de estos depósitos, para la que los mis-

mos banqueros no encuentran directamente demanda, va a parar a manos de los *bill–brokers*, quienes entregan a los banqueros, a cambio de ella, letras comerciales sobre Londres y las provincias, descontadas ya por ellos." (*Bank–Committee*, 1858, p. v [párrafo núm. 8].)

El banquero, al adelantar dinero a cuenta de las letras de cambio descontadas ya por el *bill–broker*, lo que hace en realidad es volver a descontarlas; pero en la práctica muchas de estas letras han sido redescontadas ya por el mismo *bill–broker*, y el mismo dinero con que el banquero redescuenta las letras del *bill–broker* es empleado por éste para volver a descontar otras nuevas. Véase ahora a dónde conduce esto: "Las letras de acomodación y los créditos en blanco han creado extensos créditos ficticios, cosa que ha venido a facilitar el método seguido por los bancos provinciales por acciones, los cuales descuentan estas letras y luego las someten al redescuento exclusivamente, para ello, en el crédito del banco, sin atender para nada a la

condición de las mismas letras.” (*Ob. cit*. [página XXI, párrafo núm. 52].)

Acerca de este redescuento y de la ayuda que este aumento puramente técnico del capital–dinero susceptible de ser prestado significa para las especulaciones a base del crédito, es interesante el siguiente pasaje tomado del *Economist*: “durante muchos años, el capital –es decir, el capital–dinero de préstamo– fue acumulándose en algunos distritos del país más rápidamente de lo que se empleaba, mientras que en otros los medios de su inversión se multiplicaban más aprisa que el mismo capital. Y así, mientras que en los distritos agrícolas los banqueros no encontraban ocasión para invertir sus depósitos rentables y seguramente en su propia comarca, en los distritos industriales y en los centros comerciales se encontraban con más demanda de capital de la que podían satisfacer. Los efectos de estas distintas situaciones según los diversos distritos condujo en los últimos años al nacimiento y a la difusión ver-

tiginosamente rápida de una nueva clase de casas dedicadas a la distribución de capital, que, aunque generalmente se designan con el nombre de *bill–brokers*, son en realidad banqueros en la mayor de las escalas. El negocio de estas casas consiste en asumir, para determinados períodos y con un determinado interés, unos y otros estipulados, el capital sobrante de los bancos de aquellos distritos que no disponen de medios propios de inversión, así como los medios temporalmente ociosos de las sociedades anónimas y las grandes casas comerciales, para adelantar este dinero por un tipo más alto de interés a los bancos de los distritos en que existe mayor demanda de capital; generalmente, mediante el redescuento de las letras de cambio de sus clientes... De este modo, la Lombardstreet se ha convertido en el gran centro de transferencia de los capitales inactivos de una parte del país en que no pueden emplearse rentablemente a la otra parte, en que existe demanda para ellos; y esto tanto para las distintas

partes del país como para los individuos que se encuentran en una posición parecida.

En un principio, todas estas actividades se reducían casi exclusivamente a préstamos con garantía bancaria. Pero a medida que el capital del país crecía rápidamente y se iba atesorando cada vez más mediante la creación de nuevos bancos, los fondos puestos a disposición de estas casas de descuento llegaron a ser tan grandes, que dichas casas empezaron a adelantar dinero primero sobre, *dock warrants* (certificados de depósito sobre mercancías guardadas en los almacenes de los puertos o estaciones) y luego sobre talones de carga que no representaban aún, ni mucho menos, productos llegados a su destino, aunque a veces, si bien no generalmente, se hubiesen librado ya letras por su importe sobre los corredores de mercancías. Esta práctica no tardó en hacer cambiar todo el carácter de los negocios ingleses. Estas facilidades que se ofrecían en la Lombardstreet daban a los corredores de mercancías de Min-

cing Lane [la Bolsa londinense del té y del café] una posición muy fuerte; estos corredores reflejaban, a su vez, todas las ventajas de los comerciantes importadores, los cuales tomaban una parte tan considerable en ello, que mientras que veinticinco años antes el hecho de tomar crédito a cuenta de sus talones de carga o incluso de sus *dock warrants* habría arruinado el crédito de un comerciante, en los últimos años esta práctica se ha generalizado tanto, que se la puede considerar como norma y no como lo que era hace veinticinco años, como una rara excepción. Y hasta tal punto se ha extendido este sistema, que en la Lombardstreet se han llegado a conceder grandes sumas sobre letras de cambio libradas a cuenta de la cosecha *todavía en pie* en las lejanas colonias. Estas facilidades trajeron como consecuencia el que los comerciantes importadores ampliasen sus negocios con el extranjero e invirtiesen su capital flotante (*floating*), con el que hasta ahora habían operado en sus negocios, del modo más reprobable, en

plantaciones coloniales, sobre las que sólo podían ejercer un control muy pequeño o no podían ejercer control alguno. He aquí la concatenación directa de los créditos. El capital del país acumulado en nuestros distritos agrícolas se deposita en pequeñas cantidades en los bancos del país y se centraliza para que pueda ser empleado en la Lombardstreet. Pero sólo se moviliza rentablemente, primero, gracias a la extensión de los negocios en nuestros distritos mineros e industriales mediante el redescuento de las letras por aquellos bancos, y, segundo, para la concesión de mayores facilidades a los importadores de productos extranjeros, mediante anticipos sobre *dock warrants* y talones de carga, con lo cual el capital comercial "legítimo es movilizado por las casas que se dedican a negocios con el extranjero y a negocios coloniales, destinándose así a los tipos más reprobables de inversión en plantaciones ultramarinas" (*Economist* [20 de noviembre] 1847, p. 1,334). Ahí tenemos, pues, el "hermoso" entrelazamiento

de los créditos. El imponente del campo cree que deposita su dinero en manos de su banquero exclusivamente y se hace además la ilusión de que si su banquero llega a prestar dinero a alguien es a particulares conocidos suyos. No tienen ni la más remota idea de que este banquero pone sus depósitos a disposición de un *bill–broker* de Londres sobre cuyas operaciones ninguno de los dos, ni el banquero ni el imponente, tienen el menor control.

Ya hemos visto más arriba cómo las grandes empresas públicas, las compañías de ferrocarriles, por ejemplo, pueden aumentar momentáneamente el capital de préstamo al dejar siempre disponibles en los bancos durante cierto tiempo las cantidades desembolsadas, hasta que llegue la hora de darles un empleo efectivo.

Por lo demás, la masa del capital de préstamo difiere totalmente de la cantidad de la circulación. Por cantidad de circulación entendemos aquí la suma de los billetes de banco y el

metal amonedado que se hallan en circulación en un país, incluyendo los lingotes de metales preciosos. Una parte de esta cantidad forma la reserva de los bancos, cuyo volumen oscila constantemente.

"El 12 de noviembre de 1857" (fecha en que se declaró en suspenso la ley bancaria de 1844) "la reserva total del Banco de Inglaterra, incluyendo todos los bancos–sucursales, ascendía solamente a 580,751 libras esterlinas; la suma de los depósitos ascendía en la misma fecha a $22^1/_2$ millones de libras, de los cuales cerca de $6^1/_2$ millones pertenecían a los banqueros londinenses" (*Bank Acts*, 1858, p. LVII).

Las variaciones del tipo de interés (prescindiendo de las producidas en períodos largos o de las diferencias entre el tipo de interés de diversos países, pues las primeras se hallan condicionadas por las variaciones de la cuota general de ganancia y las segundas por las diferencias entre las cuotas de ganancia y el desarrollo del crédito) dependen de la oferta de ca-

pital de préstamo (suponiendo que las demás circunstancias, e nivel de confianza, etc., sean las mismas), es decir, del capital que se presta en forma de dinero, metal amonedado y billetes de banco; a diferencia del capital industrial que se presta como tal, en forma de mercancías, por medio del crédito comercial, entre los mismos agentes de la reproducción.

Sin embargo, la masa de este capital–dinero susceptible de ser prestado es distinta e independiente de la masa del dinero circulante.

Si, por ejemplo, se prestan 20 libras esterlinas cinco veces al día, se prestará un capital–dinero de 100 libras, lo cual llevará implícito al mismo tiempo que estas 20 libras esterlinas funcionan además cuatro veces por lo menos como medio de compra y de pago; pues si no mediasen los eslabones de la compra y el pago a través de los cuales aquella suma representa cuatro veces la forma transfigurada del capital (es decir, la forma de mercancía, incluyendo también la fuerza de trabajo), no consti-

tuiría un capital de 100 libras esterlinas, sino solamente cinco créditos por 20 libras cada uno.

Tratándose de países de crédito desarrollado, podemos admitir que todo el capital–dinero disponible para ser prestado existe bajo la forma de depósitos bancarios o en poder de los prestamistas de dinero ¿Esto puede decirse, por lo menos, del negocio de préstamos de dinero en general. Además, en las épocas de buenos negocios, y antes de que se desate la verdadera especulación, si existen facilidades de crédito y creciente confianza, la mayor parte de las funciones de la circulación se realizarán por medio de simples transferencias de crédito, sin necesidad de recurrir a dinero metálico ni a dinero–papel.

La simple posibilidad de grandes sumas en depósito con una cantidad relativamente pequeña de medios de circulación depende exclusivamente:

1º Del número de compras y pagos que realice la misma moneda;

2º Del número de veces que retorne en depósito a los bancos, pues la posibilidad de repetir su función de medio de compra y de pago se halla condicionada por el número de veces que vuelva a convertirse en depósito. Por ejemplo, un comerciante al por menor deposita semanalmente en su banco 100 libras esterlinas en dinero; el banquero las emplea para hacer efectivo una parte del dinero depositado por el fabricante; éste paga con ellas a los obreros, los cuales las utilizan para pagar al comerciante al por menor, quien las reingresa en el banco como depósito. De este modo, las 100 libras impuestas por el comerciante al por menor servirán, primero, para hacer efectivo un depósito del fabricante, segundo, para pagar a los obreros, tercero, para que éstos paguen al propio tendero, y cuarto para que éste deposite en el banco otra parte de su capital–dinero; por donde al cabo de 20 semanas, suponiendo que no se vea en la necesidad de girar contra este dinero, el comerciante al por menor habrá consti-

tuido en manos de su banquero, con las mismas 100 libras, un depósito de 2,000.

En qué medida se halla ocioso este capital–dinero sólo puede saberse comprobando el flujo y el reflujo de los fondos de reserva de los bancos. Por eso Mr. Weguelin, gobernador del Banco de Inglaterra en 1857, llega a la conclusión de que el "único" capital de reserva es el oro que se encuentra en las arcas del Banco: "1,258. A mi juicio, la tasa de descuento se halla determinada en realidad por la cuantía del capital inactivo existente en el país. El volumen del capital inactivo se halla representado por las reservas del Banco de Inglaterra que son prácticamente las reservas–oro. Por consiguiente, cuando el oro refluye disminuye con ello el volumen del capital inactivo dentro del país, con lo cual aumenta, como es lógico, el valor de la parte restante". "1,364 [W. Newmarch]: Las reservas–oro del Banco de Inglaterra son, en realidad, la reserva central o el tesoro contante que sirve de base a todos los negocios del país...

Sobre este tesoro o este receptáculo es sobre el que repercuten siempre los efectos de los cambios exteriores" (*Report on Bank Acts*, 1857 [páginas 108, 109]).

Una pauta de la acumulación del capital efectivo, es decir, del capital productivo y del capital–mercancías, nos la da la estadística de las exportaciones e importaciones. Y esta estadística nos revela que en el período de desarrollo de la industria inglesa (1815–1870), el cual se mueve a través de los ciclos decenales, el máximo de la ultima época de prosperidad *anterior* a la crisis reaparece siempre como mínimo de la época de prosperidad que viene inmediatamente después, para luego remontarse hasta un máximo mucho más elevado.

El valor real o declarado de los productos exportados por la Gran Bretaña e Irlanda en el año de prosperidad de 1824 fue de 40.396,300 libras esterlinas. La crisis de 1825 hace descender el volumen de las exportaciones por debajo de esta suma, oscilando entre los 35 y los 39

millones anuales. Al retornar la prosperidad en 1834, rebasa el anterior nivel máximo con 41.649,191 libras esterlinas, llegando en 1836 al nuevo máximo de 53.368,571 libras. En 1837 vuelve a descender a 42 millones, por donde el nuevo mínimo es ya muy superior al antiguo máximo, para oscilar después entre 50 y 53 millones. El retorno de la prosperidad hace que el volumen de las exportaciones ascienda en 1844 a $58^{1}/_{2}$ millones, lo que vuelve a rebasar ya con mucho el máximo de 1836. En 1845 llega a 60.111,082 libras; baja luego, en 1846, a 57 millones y en 1847 arroja cerca de 59 millones. En 1848 desciende a cerca de 53 millones y en 1849 vuelve a subir a $63^{1}/_{2}$ millones, en 1853 a cerca de 99 millones, en 1854 a 97 millones, en 1855 a $94^{1}/_{2}$ millones y en 1856 a cerca de 116 millones, alcanzando el máximo en 1857 con 122 millones. En 1858 baja a 116 millones, para remontarse de nuevo a 130 millones ya en 1859, en 1860 a cerca de 136 millones, en 1861 alcanza a 125 millones solamente (con lo que el nuevo

mínimo vuelve a ser más alto que el máximo anterior) y en 1863 arroja la cifra de $146^{1}/_{2}$ millones.

La misma comprobación podría hacerse, naturalmente en lo tocante a las importaciones, que revelan la extensión del mercado, pero aquí sólo nos interesa la escala de la producción. (Esto sólo puede aplicarse a Inglaterra, naturalmente, con referencia a la época del monopolio industrial; pero es aplicable con carácter general a todos los países en que existe una gran industria moderna, durante la época de expansión del mercado mundial. *F. E.*)

2. Transformación de capital o rentas en dinero que se convierte, a su vez, en capital de préstamo

Examinamos aquí la acumulación del capital–dinero en cuanto no es expresión bien de un estancamiento en el flujo del crédito comercial, bien del ahorro, ya sea de los verdaderos medios de circulación, ya del capital de re-

serva de los agentes interesados en la reproducción.

Fuera de estos dos casos, la acumulación de capital–dinero puede obedecer al aflujo extraordinario de oro, como ocurrió en 1852 y en 1853 a consecuencia de la explotación de las nuevas minas de oro de Australia y California. Este oro fue depositado en el Banco de Inglaterra. Los depositantes recibieron a cambio billetes de banco, que no volvieron a depositar directamente en poder de los banqueros. De este modo, aumentaron extraordinariamente los medios circulantes (Declaración de Weguelin, *Bank Committee*, 1857, núm. 1,329). El Banco procuró valorizar estos depósitos rebajando al 2% el tipo de descuento. La masa de oro depositada en el Banco de Inglaterra ascendió en término de seis meses (1853) a 22–23 millones.

Huelga decir que la acumulación de todos los capitalistas dedicados a prestar dinero se realiza siempre directamente en forma de dinero, a diferencia de la verdadera acumula-

ción de los capitalistas industriales, la cual se efectúa generalmente, como hemos visto, mediante el aumento de los elementos que forman el mismo capital reproductivo. El desarrollo del sistema de crédito y la enorme concentración del negocio de préstamo de dinero en manos de los grandes bancos tiene, por tanto, que acelerar ya de por sí la acumulación del capital susceptible de ser prestado, como forma distinta de la acumulación real. Este rápido desarrollo del capital de préstamo es, por tanto, un resultado de la acumulación real, pues es consecuencia del desarrollo del proceso de reproducción, y la ganancia que constituye la fuente de acumulación de estos capitalistas monetarios no es sino una deducción de la plusvalía arrancada por los capitalistas reproductivos (y, al mismo tiempo, la apropiación de una parte de los intereses producidos por los ahorros *de otros*). El capital de préstamo acumula a costa de los industriales y los comerciantes al mismo tiempo. Hemos visto cómo en las fases malas

del ciclo industrial puede elevarse tanto el tipo de interés, que llegue incluso a absorber temporalmente la ganancia en algunas ramas industriales cuya situación sea especialmente desfavorable. Al mismo tiempo, bajan los precios de los valores del Estado y de otros títulos y valores. Es el momento que los poseedores de capitales–dinero aprovechan para comprar en masa estos títulos y valores depreciados, que al sobrevenir la nueva fase no tardan en volver a cotizarse más altos y en recobrar su cotización normal. Logrando esto, vuelven a lanzarlos al mercado, apropiándose de este modo una parte del capital–dinero del público. La parte no lanzada al mercado rinde intereses más altos, por haberse adquirido a bajo precio. Y toda la ganancia conseguida por los poseedores de los capitales–dineros, y que vuelven a convertir en capital, la convierten ante todo en capital–dinero destinado a préstamos. La acumulación de este capital, distinta de la verdadera acumulación, aunque fruto de ella, sigue, pues, su

curso, si nos fijamos solamente en los capitalistas monetarios, en los banqueros, etcétera, como acumulación de esta clase especial de capitalistas. Y tiene que crecer necesariamente a medida que se extiende el sistema de crédito, tal como acompaña a la ampliación real del proceso de reproducción.

Cuando el tipo de interés es bajo, la depreciación del capital–dinero recae principalmente sobre los imponentes, no sobre los bancos. Antes de desarrollarse en Inglaterra los bancos por acciones, se hallaban en poder de los bancos sin producir intereses las tres cuartas partes de los depósitos. Actualmente, cuando los producen, representan como mínimo un 1% menos que el tipo de interés corriente.

Por lo que se refiere a la acumulación en dinero de las demás clases capitalistas, prescindimos de la parte que se invierte en títulos y valores rentables y se acumula en esta forma. Nos limitamos a examinar la parte que es lan-

zada al mercado como capital–dinero destinado a préstamos.

Tenemos aquí, en primer lugar, la parte de la ganancia que no se consume como renta, sino que se destina a la acumulación, pero que los capitalistas industriales no tienen, de momento, medio de invertir en sus propios negocios. Esta ganancia existe directamente bajo la forma de capital–mercancías, una parte de cuyo valor representa, realizándose con éste en dinero. Pues bien, si no vuelve a convertirse (prescindimos por el momento del comerciante, al que hemos de referimos de un modo especial) en los elementos de producción del capital–mercancías, no tiene más remedio que permanecer durante algún tiempo bajo la forma de dinero. Y esta masa crece a medida que crece la masa misma del capital, aun cuando disminuya la cuota de ganancia. La parte que se destina a gastarse como renta va consumiéndose poco a poco, pero entretanto que se consume constituye, como depósito, un capital de préstamo en

poder del banquero. Por tanto, hasta el incremento de la parte de la ganancia invertida como renta se traduce en una gradual y constantemente renovada acumulación de capital de préstamo. Y lo mismo ocurre con la otra parte destinada a la acumulación. Con el desarrollo del sistema de crédito y de su organización, hasta el aumento de las rentas, es decir, del consumo de los capitalistas industriales y comerciales, se traduce, pues, en una acumulación del capital destinado a préstamos. Y esto es aplicable a todas las rentas que van consumiéndose gradualmente, es decir, a la renta del suelo, a los salarios en sus formas más elevadas, a los ingresos de las clases improductivas, etc. Todas ellas revisten durante cierto tiempo la forma de rentas en dinero y pueden, por tanto, convertirse en depósitos y, consiguientemente, en capital destinado a préstamo. Es aplicable a todas las rentas, ya se destinen al consumo o a la acumulación, siempre y cuando que existan de algún modo en forma de dinero,

que sean una parte de valor del capital–mercancías transformable en dinero y, por consiguiente, expresión y resultado de la verdadera acumulación, pero no el mismo capital productivo. Si un fabricante de hilados cambia su producto por algodón, y la parte que constituye su renta por dinero, la existencia real de su capital industrial serán los hilados que pasan a manos del fabricante de tejidos o tal vez del consumidor privado, y además la existencia –ya sea para fines de reproducción o para fines de consumo– tanto del valor–capital como de la plusvalía contenida en él. El volumen de la plusvalía convertida en dinero dependerá del volumen de la plusvalía que se contenga en los hilados. Pero tan pronto como se convierte en dinero, éste sólo representa la existencia de valor de esta plusvalía. Y como tal se convierte en factor del capital destinado a préstamos. Para ello sólo hace falta una cosa: que se constituya en depósito, si es que su propio poseedor no se adelanta a prestarlo. En cambio, para que

pueda volver a convertirse en capital productivo tiene que darse, además, otra condición: que alcance un determinado límite mínimo.

CAPITULO XXXII

CAPITAL–DINERO Y CAPITAL EFECTIVO

(Conclusión)

III

La masa del dinero que revierte así a capital es resultado del proceso de reproducción en masa, pero considerada por sí, como capital–dinero susceptible de ser prestado, no es por sí misma masa de capital reproductivo.

Lo más importante de lo expuesto hasta aquí es que la expansión de la parte de la renta destinada al consumo (prescindiéndose aquí del obrero, ya que su renta = al capital variable) se presenta primeramente como acumulación de capital–dinero. Entra, pues, en la acumulación del capital–dinero un factor esencialmente distinto de la acumulación efectiva del capital industrial, pues la parte del producto anual destinada al consumo no se convierte en modo alguno en capital. Una parte de ella *repone* capital, es decir, el capital constante de los produc-

tores de medios de consumo, pero, en la medida en que se convierte realmente en capital, existe bajo la forma natural de la renta de los productores de este capital constante. El mismo dinero que representa la renta, que sirve como simple intermediario del consumo, se convierte normalmente, durante cierto tiempo, en capital–dinero susceptible de ser prestado. Cuando este dinero representa salarios, es al mismo tiempo la forma–dinero del capital variable; y cuando repone el capital constante de los productores de medios de consumo, es la forma–dinero que reviste momentáneamente su capital constante y sirve para comprar los elementos naturales de su capital constante que ha de ser repuesto. Ni bajo una forma ni bajo otra expresa de por sí acumulación, aunque su masa aumente a medida que aumenta el volumen del proceso de reproducción. Pero llena temporalmente la función de dinero susceptible de ser prestado y, por tanto, la función de capital–dinero. Por tanto, en este sentido, la acumula-

ción de capital–dinero tiene que reflejar siempre necesariamente una acumulación mayor de capital del que realmente existe, ya que la expansión del consumo individual, a la que sirve de vehículo el dinero, aparece como acumulación de capital–dinero, puesto que suministra la forma-dinero para la acumulación real, para el dinero que abre nuevas inversiones de capital.

La acumulación del capital–dinero susceptible de ser prestado no expresa, pues, en parte, más que el hecho de que todo el dinero en que se convierte el capital industrial en su proceso cíclico reviste la forma, no de dinero *invertido* por los reproductores, sino de dinero *prestado* por ellos, por donde, en realidad, la inversión de dinero que necesariamente tiene que efectuarse en el proceso de reproducción aparece como inversión de dinero prestado. En realidad, se prestan unos a otros a base del crédito comercial el dinero que necesitan para el proceso de reproducción. Pero esto reviste la

forma de que el banquero a quien se le presta una parte de los reproductivos se lo presta, a su vez, a otra parte de ellos, operación en la que el banquero aparece como dispensador de bendiciones; y al mismo tiempo bajo la forma de que el poder de disposición sobre este capital se concentra enteramente en manos de los banqueros como intermediarios.

Sólo nos resta ahora exponer algunas formas especiales de acumulación de capital–dinero. Queda libre capital, por ejemplo, al bajar los precios de los elementos de producción, materias primas, etc. Si el industrial no puede ampliar directamente su proceso de reproducción, una parte de su capital dinero queda eliminado como sobrante del ciclo de reproducción y se convierte en capital–dinero susceptible de ser prestado. En segundo lugar, queda libre capital en forma de dinero, principalmente en poder del comerciante, cuando surgen interrupciones en los negocios. Si el comerciante ha terminado una serie de negocios y no puede, a

consecuencia de tales interrupciones, iniciar la nueva serie de negocios hasta pasado algún tiempo, el dinero realizado representará para él tesoro, capital sobrante. Pero representará, al mismo tiempo, acumulación directa de capital–dinero susceptible de ser prestado. En el primer caso, la acumulación de capital–dinero expresa la repetición del proceso de reproducción en condiciones más favorables, liberación efectiva de una parte del capital que antes se haya vinculado y, por tanto, la posibilidad de ampliar el proceso de reproducción con los mismos recursos pecuniarios. En el segundo caso representa, por el contrario, una simple interrupción del curso de las transacciones. Pero, tanto en uno como en otro caso, el capital se convierte en capital–dinero susceptible de ser prestado, representa acumulación de este capital–dinero, actúa por igual sobre el mercado de dinero y el tipo de interés, aunque unas veces obre como acicate y otras veces como rémora del proceso real de acumulación. Finalmente, se produce

acumulación de capital–dinero por la existencia de gentes que, después de hacer su negocio y ponerlo a buen seguro, se retiran del proceso de reproducción. Cuantas más ganancias se obtengan en el transcurso del ciclo industrial, más numerosas serán las gentes que obren así. Aquí, la acumulación de capital–dinero susceptible de ser prestado expresa, de una parte, acumulación real (en cuanto a su volumen relativo) y, de otra parte, simplemente la proporción en que los capitalista industriales se convierten en simples capitalistas financieros.

Por lo que se refiere a la otra parte de la ganancia que no se destina a ser consumida como renta, sólo se convierte en capital–dinero cuando no puede emplearse directamente en ampliar los negocios en la rama de producción en que se obtiene. Esto puede obedecer a una de dos causas. Una es que esta rama de producción se halle pletórica de capital. Otra, que la acumulación, para poder funcionar como capital, necesite alcanzar antes cierto volumen,

según las proporciones de la inversión de nuevo capital en este negocio concreto. Empieza, pues, convirtiéndose en capital–dinero susceptible de ser prestado y sirve para ampliar la producción en otras ramas. Suponiendo que todas las demás circunstancias permanezcan invariables, la masa de la ganancia destinada a convertirse de nuevo en capital dependerá de la masa de la ganancia obtenida y, por tanto, de volumen del mismo proceso de reproducción. Pero si esta nueva acumulación tropieza en su desarrollo con dificultades, con carencia de órbitas de inversión: si, por consiguiente, están abarrotadas las ramas de producción y existe exceso de oferta de capital de préstamo, esta plétora de capital–dinero susceptible de ser prestado sólo demostrará una cosa, a saber: las trabas con que tropieza la producción *capitalista*. La siguiente especulación a base de crédito pondrá de manifiesto que no existe ningún obstáculo positivo que se oponga al empleo de este capital superfluo. Existe, si, un obstáculo

nacido de las leyes por las que se rige su valorización, de las trabas que se oponen al capital, para valorizarse como tal capital. La plétora de capital–dinero de por si no indica necesariamente superproducción ni tampoco carencia de esferas de inversión para el capital.

La acumulación de capital de préstamo consiste simplemente en que el dinero cristalice como dinero susceptible de ser prestado. Este proceso difiere mucho de su transformación efectiva en capital; es, simplemente, la acumulación de dinero bajo una forma en que puede convertirse en capital. Pero esta acumulación puede expresar, como ha sido puesto de manifiesto, factores muy distintos de la verdadera acumulación. Al irse ampliando constantemente la acumulación efectiva, esta acumulación ampliada de capital–dinero puede, en parte, ser resultado suyo y en parte resultado de factores que la acompañan, pero que difieren totalmente de ella, y en parte, finalmente, resultado incluso de entorpecimientos de la verdadera acumula-

ción. Ya el hecho de que la acumulación de capital de préstamo se vea incrementada por estos factores independientes de la verdadera acumulación pero que, a pesar de ello, la acompañan, tiene necesariamente que producir en determinadas fases del ciclo una plétora constante de capital–dinero, la cual aumenta a medida que se desarrolla el crédito. Con ella tiene que desarrollarse, por tanto, al mismo tiempo, la necesidad de empujar al proceso de producción haciéndole desbordarse sobre sus límites capitalistas: exceso de comercio, superproducción, exceso de crédito. Y al mismo tiempo, esto tiene que revestir siempre necesariamente formas que provoquen una reacción.

Huelga entrar a examinar aquí lo que se refiere a la acumulación de capital–dinero procedente de la renta del suelo, el salario, etc., Bastará destacar un aspecto del problema, y es que la operación del ahorro efectivo y la abstinencia (por los atesoradores), en la medida en que contribuye a la acumulación, queda reser-

vada por la división del trabajo, a medida que se desarrolla la producción capitalista, a aquellos que perciben el mínimo de dichos elementos y que no pocas veces pierden lo que habían ahorrado, como les ocurre a los obreros con las quiebras de los bancos. De una parte, tenemos que el capital del capitalista industrial no es "ahorrado" por él mismo, ya que, en proporción a la magnitud de su capital, el capitalista dispone siempre de los ahorros de otros; de otra parte, el capitalista de dinero convierte los ahorros ajenos en capital propio y el crédito que se abren entre sí los capitalistas reproductivos y que el público les abre a ellos, en su fuente privada de enriquecimiento. Naufraga así la última ilusión del sistema capitalista consistente en hacer creer que el capital es el fruto del propio trabajo y del propio ahorro. La apropiación del trabajo ajeno no es sólo la fuente de la ganancia, sino que también el capital con que ese trabajo ajeno es puesto en movimiento y explotado consiste en una propiedad

ajena que el capitalista financiero pone a disposición del capitalista industrial y con la que, a su vez, explota a éste.

Aun hemos de decir algunas cosas más acerca del capital–crédito.

La frecuencia con que la misma moneda pueda figurar como capital de préstamo dependerá íntegramente, como ya hemos expuesto más arriba:

1º de la frecuencia con que realice valores de mercancías en venta o en pago, es decir, de la frecuencia con que transfiera capital y, además, de la frecuencia con que realice rentas. Por consiguiente, la frecuencia con que pase a otras manos como valor realizado, ya sea de capital o de renta, dependerá, evidentemente, del volumen y la masa de las operaciones reales de cambio;

2º esto dependerá de la economía de los pagos y del desarrollo y la organización del sistema de crédito;

3º finalmente, de la concatenación y el ritmo de acción de los créditos, de tal modo que cuando el dinero cristalice en un punto como depósito, en otro punto se movilice inmediatamente como préstamo.

Aun partiendo de que el capital–préstamo exista simplemente bajo la forma de dinero real, oro o plata, mercancía cuyo talón sirve de medida de valores, una gran parte de este capital–dinero es siempre, por fuerza, algo puramente ficticio, es decir, títulos sobre valores, ni más ni menos que los signos de valor. Cuando el dinero funciona dentro del ciclo del capital se convierte por un momento en capital–dinero, pero no se convierte en capital–dinero susceptible de ser prestado, sino que o bien se cambia por los elementos del capital productivo o bien se paga al realizarse la renta en forma de medios de circulación sin que, por tanto, pueda convertirse en capital de préstamo para su poseedor. Pero, cuando se convierte en capital de préstamo y el mismo dinero aparece

reiteradamente con esta función, es evidente que sólo existe en *un* punto como dinero metálico; en los demás puntos existe solamente bajo la forma de derecho a reclamar un capital. La acumulación de estos derechos nace, según el supuesto de que partimos, de la verdadera acumulación, es decir, de la transformación del capital–mercancías, etc., en dinero; sin embargo, la acumulación de estos derechos o títulos difiere como tal tanto de la acumulación real, de la que nace, como de la futura acumulación (del nuevo proceso de producción), a la que sirven de vehículo los préstamos de dinero.

Prima facie, el capital de préstamo existe siempre en forma de dinero [1] y más tarde bajo la forma de derecho a reclamar una cantidad de dinero, a partir del momento en que el dinero en que primitivamente existía se convierte en forma–dinero real en manos del prestatario. Para el prestamista se convierte en el derecho a reclamar el dinero, en un título de propiedad. La misma masa de dinero real puede represen-

tar, por tanto, muy distintas masas de capital–dinero. El simple dinero, ya represente capital realizado o renta realizada, se convierte en capital de préstamo por el mero acto de préstamo, por su transformación en depósito, si consideramos la forma general en el sistema de crédito ya desarrollado. El depósito es capital–dinero para el depositante. Pero en manos del banquero puede ser simplemente capital–dinero potencial que permanece inactivo en su caja en vez de estar en la de su propietario.[2]

A medida que crece la riqueza material crece la clase de lo capitalistas financieros; aumentan, en primer lugar, el número y la riqueza de los capitalistas que se retiran, de los rentistas; en segundo lugar, se fomenta el sistema de crédito y aumenta con ello el número de banqueros, prestamistas de dinero, financieros, etc. Al desarrollarse el capital–dinero disponible, se desarrolla la masa de los valores rentables, títulos del Estado, acciones, etc., como más arriba hemos expuesto. Pero aumenta al mismo

tiempo la demanda de capital–dinero disponible, puesto que los *jobbers* [los especuladores de bolsa] que especulan con estos títulos y valores desempeñan un papel fundamental en el mercado de dinero. Si todas las compras y ventas de estos títulos y valores no fuesen más que la expresión de inversiones reales de capital, sería acertado decir que no podrían influir en la demanda de capital de préstamo, ya que si A vende un título obtiene a cambio de él exactamente la misma cantidad de dinero que B invierte en el título comprado. Sin embargo, incluso entonces, puesto que aun existiendo el título, no existe el capital (por lo menos, no existe como capital–dinero) que primitivamente representa, engendra siempre una demanda proporcional por el correspondiente capital–dinero. De todos modos, trátase de un capital–dinero del que antes disponía B y ahora dispone A.

Banks Acts, 1857. Núm. 4,886: "¿Indicaría, a su juicio, acertadamente las causas que

determinan el tipo de descuento, si dijese que se halla regulado por la cantidad del capital que se encuentra en el mercado y que puede emplearse para el descuento de letras comerciales, a diferencia de otras clases de valores? (Chapman): –No; yo entiendo que el tipo de interés se halla afectado por todos los valores fácilmente convertibles (*all convertible securities of a current character*); sería falso limitar el problema al descuento de letras, pues si existe una gran demanda de dinero sobre (depósito de) consolidados, e incluso de bonos del tesoro, como ocurría recientemente en grandes proporciones, y a un tipo de interés mucho más alto que el comercial, sería absurdo decir que esto no afecta para nada a nuestro mundo comercial, pues le afectará muy esencialmente." "4,890. Cuando se hallan en el mercado valores buenos y fácilmente negociables, reconocidos como tales por los banqueros, y sus poseedores desean obtener dinero sobre ellos, es indudable que esto influirá sobre las letras comerciales; yo

no puedo esperar, por ejemplo, que nadie me dé dinero al 5% sobre una letra comercial, si puede invertir su dinero al 6% en consolidados etc.; nos afecta del mismo modo; nadie puede pedirme que le descuente una letra al $5^{1}/_{2}$% si tengo la posibilidad de prestar mi dinero al 6%." "4,892. De las gentes que compran como inversiones fijas de capital 2,000 libras esterlinas o 5,000 ó 10,000 libras de valores, no podemos decir que ellas tengan una influencia esencial en el mercado financiero. Si me pregunta usted por el tipo de interés que rinden los (depósitos de) consolidados, me referiré a las gentes que negocian por cientos de miles, a los llamados *jobbers*, (49) que suscriben grandes cantidades de empréstitos públicos o las compran en el mercado y que luego se ven obligados a retener estos valores hasta que pueden deshacerse de ellos con una ganancia; estas gentes tienen que tomar dinero prestado para estas operaciones."

Al desarrollarse el crédito, se crean grandes mercados donde se concentra dinero, como ocurre en Londres, que son al mismo tiempo centros del comercio sobre estos valores. Los banqueros ponen a disposición de la crema de estos negociantes grandes masas del capital–dinero perteneciente al público, fomentando así esta casta de especuladores. “En la Bolsa de Valores se consigue el dinero, generalmente, más barato que en ningún otro sitio”, decía en 1848, ante la Comisión secreta de la Cámara de los Lores, el gobernador del Banco de Inglaterra (*Commercial Distress*, 1848, impr. en 1857, núm. 219).

Al estudiar el capital de interés, expusimos que el interés medio correspondiente a una larga serie de años se determina, suponiendo que las demás circunstancias permanezcan invariables, por la cuota media de la ganancia, no por el beneficio del empresario, que equivale a la ganancia menos el interés [véanse pp. 379 ss.].

También hemos dicho y será investigado a fondo más adelante que asimismo en cuanto a las variaciones del interés comercial – del interés que se imputa por los descuentos y empréstitos dentro del círculo del mundo comercial y de los prestamistas de dinero– se presenta en el transcurso del ciclo industrial una fase en que el tipo de interés rebasa su mínimo y alcanza el nivel medio (que más tarde rebasa también), y en que este movimiento es resultado del alza de la ganancia.

Sin embargo, dos cosas hay que observar aquí:

Primera: Cuando el tipo de interés se mantiene alto durante largo tiempo (refiriéndose al tipo de interés en un país determinado, como Inglaterra, donde la cuota media de interés es durante largo tiempo un tipo dado y se manifiesta también en los intereses pagados por los empréstitos a largo plazo a los que puede darse el nombre de intereses privados), esto es, *prima facie*, una prueba de que la cuota de

ganancia se mantiene alta durante este mismo tiempo; pero no demuestra necesariamente que sea alta la cuota del beneficio de empresario. Esta última diferencia desaparece en mayor o menor medida tratándose de capitalistas que operan preferentemente con capital propio; éstos realizan una cuota alta de ganancia, puesto que se pagan a sí mismos los intereses del capital. La posibilidad de un tipo de interés alto mantenido durante largo tiempo –sin referirnos aquí a la fase de la verdadera crisis– se da cuando rige una cuota elevada de ganancia. Es posible, sin embargo, que esta cuota elevada de ganancia, después de deducir el alto tipo de interés, sólo deje margen para una cuota baja de beneficio de empresario. Y puede también ocurrir que éste siga disminuyendo, mientras que la cuota de ganancia se mantiene alta. Cabe esta posibilidad, porque las empresas, una vez iniciadas, tienen que llevarse adelante. En esta fase, se opera considerablemente con simple capital–crédito (capital ajeno); y la alta cuota de

ganancia puede, en ciertos casos, ser una cuota especulativa, de perspectiva. La cuota alta de interés puede coincidir con una cuota elevada de ganancia, pero a base de reducir el beneficio de empresario. Puede abonarse –y esto es lo que a veces ocurre en épocas de especulación–, no a costa de la ganancia, sino a costa del mismo capital ajeno tomado a préstamo, situación que puede mantenerse durante algún tiempo.

Segunda: La expresión de que la demanda de capital–dinero y, por tanto, la cuota de interés aumentan por ser alta la cuota de ganancia no es idéntica a la tesis de que aumenta la demanda de capital industrial, razón por la cual es alto el tipo de interés.

En épocas de crisis llega a su máximo la demanda de capital de préstamo y, por tanto, el tipo de interés; la cuota de ganancia, y con ella la demanda de capital industrial, punto menos que desaparecen. En estas épocas, nadie pide dinero prestado más que para pagar, para saldar obligaciones ya contraídas. En cambio, en

las épocas de reanimación de los negocios que siguen a la crisis se busca capital prestado para comprar y para convertir el capital–dinero en capital productivo o en capital comercial. En esos casos, son el capitalista industrial o el comerciante quienes lo solicitan. El capitalista industrial, para invertirlo en medios de producción y en fuerza de trabajo.

La creciente demanda de fuerza de trabajo no puede justificar nunca el alza del tipo de interés, en la medida en que se halla determinado por la cuota de ganancia. La subida del salario no explica nunca una ganancia más alta, aunque, fijándonos en fases especiales del ciclo industrial, puede ser una de las consecuencias que se deriven de ella.

Puede ocurrir que aumente la demanda de fuerza de trabajo, porque la explotación del trabajo se desarrolla en condiciones especialmente favorables, pero de tal modo que esta demanda ascendente de fuerza de trabajo y, por tanto, de capital variable no haga de por sí

que aumente la ganancia, sino que lejos de ello la haga disminuir proporcionalmente. Sin embargo, puede aumentar con ello la demanda de capital–dinero, haciendo esto que aumente el tipo de interés. El precio comercial de la fuerza de trabajo aumentará entonces por encima de la media, se dará entrada a un número de obreros superior al normal y, al mismo tiempo, subirá el tipo de interés, puesto que esas condiciones hacen que aumente la demanda de capital–dinero. La creciente demanda de fuerza de trabajo encarece esta mercancía como otra cualquiera, hace que suba su precio, pero no la ganancia, la cual responde en lo fundamental precisamente a la baratura relativa de esta mercancía. Pero, al mismo tiempo, hace subir el tipo de interés –bajo las circunstancias que se dan por supuestas–, puesto que hace que aumente la demanda de capital–dinero. Si el capitalista de dinero, en vez de prestar éste, se convirtiese en industrial, el hecho de que tenga que pagar el trabajo caro no elevaría de por sí su

ganancia, sino que, por el contrario, la haría disminuir proporcionalmente. La coyuntura de las circunstancias puede ser tal que, a pesar de ello, aumente su ganancia, pero no porque pague más caro a sus obreros. Pero esta última circunstancia, en la medida en que hace subir la demanda de capital–dinero, es suficiente para hacer subir el tipo de interés. Si aumentasen por cualesquiera causas los salarios, en coyunturas que por lo demás fuesen desfavorables, el alza de los salarios haría descender la cuota de ganancia y, en cambio, haría subir el tipo de interés, en la medida en que creciese la demanda de capital–dinero.

Si prescindimos del trabajo, lo que Overstone llama "demanda de capital" consiste pura y simplemente en la demanda de mercancías. La demanda de mercancías hace subir el precio de éstas, ya sea porque la demanda sea superior a la media o porque la oferta sea inferior a ella. Si el capitalista industrial o el comerciante tiene que pagar ahora, por ejem-

plo, 150 libras esterlinas por la misma masa de mercancías por la que antes pagaba solamente 100, tendrá que tomar prestadas 150 libras esterlinas en vez de 100 como antes, lo cual le supondrá, al tipo del 5%, un pago de $7^1/_2$ libras en vez de 5, en concepto de intereses. La masa de los intereses que vendrá obligado a pagar aumentará al aumentar la masa del capital prestado.

Todo el intento del señor Overstone consiste en presentar como idénticos los intereses del capital de préstamo y del capital industrial, mientras que su ley bancaria estriba, por el contrario, en explotar en beneficio del capital–dinero la diferencia que existe entre estos intereses.

Es posible que la demanda de mercancías, caso de que su oferta descienda por debajo de la media, no absorba más capital–dinero que antes. Habrá que pagar la misma suma y tal vez una suma menor por su valor total, pero por la misma suma se obtendrá una cantidad menor

de valores de uso. En este caso, la demanda de capital–dinero susceptible de ser prestado seguirá siendo la misma y, por tanto, el tipo de interés no subirá aunque suba la demanda de mercancía en proporción a su oferta y aumente, por consiguiente, el precio de la mercancía. El tipo de interés sólo puede resultar afectado siempre que crezca la demanda total de capital de préstamo, que no es el caso en la hipótesis anterior.

Pero la oferta de un artículo puede también descender por debajo de la media, como ocurre en caso de malas cosechas con el trigo, el algodón, etcétera, y aumentar sin embargo la demanda de capital de préstamo, porque se especule para conseguir que los precios suban todavía más, y el procedimiento más directo para hacerlos subir consiste en retirar temporalmente del mercado una parte de la mercancía. Para que se pueda pagar la mercancía comprada sin venderla se moviliza dinero por medio del “sistema de las letras comerciales”. En

este caso, crece la demanda de capital de préstamo y el tipo de interés puede subir como consecuencia de este intento encaminado a entorpecer artificialmente la afluencia de mercancías. El alza del tipo de interés expresa, en este caso, una disminución artificial de la oferta del capital–mercancías.

Por otra parte, puede ocurrir que la demanda de un artículo aumente porque haya aumentado su oferta y el artículo se cotice por debajo de su precio medio.

En este caso la demanda de capital de préstamo puede seguir siendo la misma o incluso disminuir, porque con la misma suma de dinero se obtenga mayor cantidad de mercancías. Pero podría producirse también un almacenamiento especulativo de mercancías, en parte con objeto de aprovechar el momento favorable para fines de producción, en parte esperando a que más tarde suban los precios. En este caso, podría aumentar la demanda de capital de préstamo y la elevación del tipo de in-

terés sería así expresión de una inversión de capital en el almacenamiento excedente de elementos del capital productivo. Aquí sólo estamos examinando la demanda de capital de préstamo en cuanto se halla influida por la demanda y la oferta del capital–mercancías. Ya hemos puesto de relieve más arriba cómo influye sobre la oferta de capital del préstamo el estado fluctuante del proceso de reproducción en las fases del ciclo industrial. Overstone involucra taimadamente la tesis trivial de que la cuota comercial del tipo de interés se halla determinada por la oferta y la demanda de capital (de préstamo) con su propia hipótesis, según la cual el capital de préstamo se identifica con el capital en general, procurando con ello convertir al usurero en el único capitalista y a su capital en el único capital.

En épocas de crisis, la demanda de capital de préstamo es la busca de medios de pago, y nada más; en modo alguno demanda de dinero como medio de compra. En estos casos, pue-

de subir mucho el tipo de interés, lo mismo si abunda que si escasea el capital real, tanto el capital productivo como el capital–mercancías. La demanda de medios de pago es simple demanda de convertibilidad en *dinero*, allí donde los comerciantes y productores pueden ofrecer buenas garantías, y es demanda de *capital–dinero* en la medida en que no ocurre eso, donde, por tanto, un anticipo de medios de pago no les da solamente la *forma–dinero*, sino el *equivalente* que les falta para pagar, en la forma que sea. Es aquí donde ambos lados de la teoría corriente tienen razón y a la vez se equivocan al enjuiciar las crisis. Los que dicen que existe simplemente escasez de medios de pago, o bien se fijan solamente en los poseedores de garantías *bona fide* (50) [de títulos sobre mercancías recibidas], o bien son necios que creen que un banco tiene el deber y además la posibilidad de convertir a todos los especuladores quebrados, por medio de unos papeles, en capitalistas solventes y sólidos. Los que dicen que existe sim-

plemente escasez de capital, o bien se entretienen en simples logomaquias, puesto que precisamente en esas épocas existe en masa capital *inconvertible* a consecuencia del exceso de importaciones y de la superproducción, o se refieren simplemente a aquellos caballeros del crédito que se ven colocados realmente en una situación en que ya no siguen obteniendo capital ajeno para manejarlo y exigen que el banco no sólo les ayude a pagar el capital perdido, sino que además les permita proseguir sus estafas.

Constituye una base de la producción capitalista que el dinero se enfrente a la mercancía como forma sustantiva del valor, o que el valor de cambio asuma una forma sustantiva en el dinero, lo cual sólo es posible siempre y cuando que una determinada mercancía se convierta en el material por cuyo valor se miden todas las demás mercancías, convirtiéndose precisamente así en la mercancía general, en la mercancía por antonomasia, por oposición a

todas las demás. Y esto tiene que manifestarse en un doble sentido, sobre todo tratándose de países capitalistamente desarrollados donde el dinero se repone en grandes proporciones, a saber: de una parte, mediante operaciones de crédito, de otra parte, mediante dinero–crédito. En épocas de crisis, en que el crédito se reduce o desaparece en absoluto, pronto el dinero se enfrenta súbita y absolutamente a las mercancías como medio único de pago y como la verdadera existencia del valor. De aquí la depreciación general de las mercancías, la dificultad, más aún, la imposibilidad de convertirlas en dinero, es decir, en su propia forma puramente imaginaria. Y, en segundo lugar, el dinero–crédito mismo sólo es dinero en la medida en que representa absolutamente al dinero real por el importe de su valor nominal. Con la retirada del oro, su convertibilidad en dinero, es decir, su identidad con el oro real, se convierte en algo problemático. De aquí las medidas coactivas, el alza del tipo de interés, etc., para

asegurar las condiciones de esta convertibilidad. Esto puede agudizarse en mayor o menor medida mediante una falsa legislación basada en falsas teorías sobre el dinero e imponerse a la nación por exigirlo así el interés de los traficantes en dinero de los Overstone y consortes. Pero la base de esto reside en la base del mismo régimen de producción. Una desvalorización del dinero–crédito (para no hablar de privarla, lo que sería puramente imaginario, de sus propiedades monetarias) haría estremecerse todas las relaciones existentes. Se sacrifica, por tanto, el valor de las mercancías para asegurar la existencia mítica y autónoma de este valor en dinero. Como valor–dinero sólo se asegura de un modo general mientras se asegura el dinero. Para asegurar un par de millones de dinero, hay que sacrificar, por tanto, muchos millones de mercancías. Esto es inevitable en la producción capitalista y constituye una de sus bellezas. En los sistemas anteriores de producción no existe esto, pues la estrecha base sobre la

que se mueven no permite que se desarrollen en ellos ni el crédito ni el dinero–crédito. Mientras el carácter *social* del trabajo aparezca como la *existencia en dinero* de la mercancía y, por tanto, como un objeto situado al margen de la verdadera producción, serán inevitables las crisis de dinero, como crisis independientes o como agudización de las crisis reales. Es evidente, por otra parte, que mientras no se halle quebrantado el crédito de un banco, éste puede, en tales casos, mitigar el pánico mediante el aumento del dinero–crédito y acentuarlo con su retirada. Toda la historia de la moderna industria enseña que, si la producción interior se hallase organizada, los metales sólo serían necesarios, en realidad, para saldar el comercio internacional cuando su equilibrio se rompiese momentáneamente. Y la suspensión de los pagos en metálico de los llamados bancos nacionales, medio al que se recurre como única medida salvadora, demuestra que dentro del país ya hoy no se necesita el dinero metálico.

Entre dos individuos sería ridículo decir que, en sus relaciones mutuas, presentan ambos una balanza de pagos desfavorable. Si son deudor y acreedor el uno del otro y viceversa, es evidente que, caso de que sus créditos no se salden, tiene que quedar deudor el uno del otro por la diferencia. Pero entre las naciones no ocurre esto, ni mucho menos. Y que no ocurre lo reconocen todos los economistas al decir que la balanza de pagos puede ser favorable o desfavorable a una nación, aunque su balanza comercial tenga necesariamente que nivelarse en última instancia. La balanza de pagos se distingue de la balanza comercial en que es una balanza comercial que vence dentro de un plazo determinado. Lo que hacen las crisis es condensar en un plazo más corto la diferencia entre la balanza de pagos y la balanza comercial; y las situaciones concretas que se desarrollan en la nación en la que se presenta la crisis y en la que, por tanto, vence ahora el término de los pagos, se encargan ya de producir esta contrac-

ción del plazo de compensación. En primer lugar, el éxodo de los metales preciosos; en segundo lugar, la venta de las mercancías recibidas en consignación; la exportación de mercancías para su venta o para conseguir en el interior del país anticipos en dinero a cuenta de ellas; el alza del tipo de interés, la rescisión de los créditos, la baja de los títulos y valores, la venta de títulos y valores extranjeros, la atracción de capital extranjero para invertirlo en estos títulos y valores desvalorizados y, finalmente, la bancarrota, que viene a saldar toda una masa de créditos. En estos casos, aún se envían con frecuencia metales al país en que ha estallado la crisis, porque las letras de cambio en él son inseguras y lo más seguro es hacer los pagos en metálico. A esto hay que añadir el hecho de que, por lo que se refiere al Asía, todos los países capitalistas son sus deudores, la mayoría de ellos simultáneamente, de un modo directo o indirecto. Tan pronto como estas diversas circunstancias proyectan plenamente sus

efectos sobre la otra nación interesada, se presenta también en ella la exportación de oro y plata, en una palabra, se declara el vencimiento de los créditos, y todos los fenómenos indicados se repiten.

En el crédito comercial, el interés, como diferencia entre el precio a crédito y el precio al contado, sólo entra en el precio de las mercancías cuando las letras tienen un plazo de vencimiento superior al normal. En otro caso, no. Y esto se explica por el hecho de que todos toman este crédito con una mano y lo dan con la otra. (Esto no está de acuerdo con mi experiencia. *F. E.*) El descuento, cuando se desarrolla en esta forma, no se halla regulado por este crédito comercial. sino por el mercado de dinero.

Si la demanda y la oferta de capital–dinero, que determinan el tipo de interés, fuesen idénticas a la demanda y la oferta de capital real, como sostiene Overstone, el interés tendría que ser al mismo tiempo bajo y alto según que nos fijásemos en distintas mercancías o en la

misma mercancía en distintas etapas (materia prima, artículo a medio fabricar y producto terminado). En 1844, el tipo de interés del Banco de Inglaterra osciló entre el 4% (de enero a septiembre) y el $2^1/_2$ y el 3% de noviembre hasta fines de año. En 1845, fue del $2^1/_2$, $2^3/_4$ y el 3% de enero a octubre y en los últimos meses del año osciló entre el 3 y el 5%. El precio medio del buen algodón de Nueva Orleans fue en 1844 de $6^1/_2$ peniques y en 1845 de $4^7/_6$ peniques. El 3 de marzo de 1844, las existencias de algodón en Liverpool eran de 627,042 balas y el 3 de marzo de 1845 de 773,800 balas. A juzgar por el bajo precio del algodón, el tipo de interés vigente en 1845 debía ser bajo, como en realidad lo fue durante la mayor parte de aquella época. Pero, juzgando por los hilados, habría debido ser alto, pues los precios eran relativamente elevados y las ganancias en absoluto. Con algodón a 4 peniques la libra podía hilarse en 1845, con 4 peniques de costo de hilado, una madeja (núm. 40 *gut secunda mule twist)*, que le

salía, por tanto, al fabricante de hilados por 8 peniques y que en septiembre y octubre de 1845 podía vender a razón de $10^1/_2$ u $11^1/_2$ peniques la libra (véase más adelante el testimonio de Wylie).

La solución de todo este problema puede formularse del modo siguiente:

La demanda y la oferta de capital de préstamo serían idénticas a la demanda y la oferta de capital en general (aunque esta última frase es absurda, pues para el industrial o el comerciante la mercancía es una forma de su capital, pero ellos nunca exigen capital como tal, sino que exigen siempre solamente esta mercancía específica en sí, la compran y la pagan en tanto que mercancía como trigo o como algodón, independientemente del papel que esté llamada a desempeñar en el ciclo de su capital) si no existiesen prestamistas de dinero y en vez de eso los capitalistas prestamistas se hallasen en posesión de la maquinaria, las materias primas, etc., y las prestasen o las alquila-

sen, como hoy se alquilan las casas, a los capitalistas industriales, que son a su vez propietarios de una parte de estos objetos. En estas condiciones, la oferta de capital a préstamo es idéntica a la oferta de elementos de producción para el capitalista industrial y a la oferta de mercancías para el comerciante. Pero es evidente que, en este caso, la división de la ganancia entre el prestamista y el prestatario dependería ante todo íntegramente de la proporción en que este capital se tomase a préstamo y en que fuese propiedad de quien lo emplease.

Según el señor Weguelin (*Bank Acts*, 1857), el tipo de interés se determina por "la masa del capital inactivo" (252); "sólo es un índice de la masa del capital ocioso que busca una inversión" (271); más adelante, llama a este capital inactivo *floating capital* (285) y entiende por tal los "billetes del Banco de Inglaterra y otros medios de circulación dentro del país; por ejemplo, los billetes de los bancos provinciales y la moneda existente en el interior del país...

Incluyo también en el *floating capital* las reservas de los bancos" (502, 503), y más adelante también el oro en barras (503). El mismo Weguelin nos dice así que el Banco de Inglaterra influye considerablemente en el tipo de interés en épocas "en que nosotros" (o sea, en Banco de Inglaterra) "tenemos de hecho en nuestras manos la mayor parte del capital inactivo" (1,198), mientras que, según las declaraciones del señor Overstone reproducidas más arriba, el Banco de Inglaterra "no es ningún sitio para capital". Dice además Weguelin: "A mi juicio, el tipo de descuento se regula por la cantidad de capital inactivo que hay en el país. La cantidad de dinero inactivo se halla representada por la reserva del Banco de Inglaterra, que es en realidad una reserva metálica. Por consiguiente, cuando disminuye el tesoro metálico, esto hace disminuir la cantidad de dinero inactivo dentro del país, con lo cual aumenta el valor del resto que aún existe" (1,258). J. Stuart Mill dice (2,102): "El Banco se ve obligado, para mante-

ner la solvencia de su *banking department*, a hacer todo lo posible por llenar la reserva de este departamento; por tanto, tan pronto como advierta que baja de nivel, deberá asegurarse una reserva y restringir sus descuentos o vender títulos y valores" [p. 188]. La reserva, cuando se tiene en cuenta solamente el *banking department*, es reserva solamente para los depósitos. Según los Overstones, el *banking department* debe actuar solamente como banquero, sin preocuparse para nada de la emisión "automática" de billetes. Pero en épocas de verdadera crisis, el instituto, independientemente de la reserva del *banking department*, formada exclusivamente por billetes, no pierde de vista el tesoro metálico, y no debe perderlo de vista si no quiere dar en quiebra. Pues a medida que desaparece la reserva metálica, desaparece también la reserva de los billetes de banco, y nadie debiera saber esto tan bien como el señor Overstone, ya que fue precisamente él quien lo organizo tan sabiamente con su ley bancaria de 1844.

notas al pie del capítulo XXXII:

1. *Bank Acts*, 1857, declaraciones de Twells banquero: “4,516. Como banquero, ¿hace usted negocios con capital o con dinero? –Nosotros operamos con dinero”. “4,517. ¿Cómo se hacen efectivos los depósitos en su banco? –En dinero”. “4,518. ¿Cómo se pagan? –En dinero”. “[4,519] ¿Puede afirmarse, pues, que esos depósitos son algo más que dinero? –No”.

Overstone (véase cap. XXXVI [pp. 459 *ss*.] confunde continuamente *capital y money*. *Value of money* es, para él, también el interés, pero siempre y cuando que se halle determinando por la masa del dinero; *value of capital*, es tal como él lo concibe, el interés en cuanto determinado por la demanda de capital productivo y por la ganancia que arroja. Dice Overstone: “4,140. El empleo de la palabra capital es muy peligroso”. “4,148. Las exportaciones de

oro de Inglaterra representan una disminución de la cantidad de dinero existente dentro del país la cual tiene que provocar, naturalmente, un aumento de la demanda en el mercado de dinero en general". (Y no, por tanto, según esto, en el mercado de capital). "4,112. A medida que el dinero sale del país, disminuye la cantidad de dinero existente dentro de éste. Esta disminución de la cantidad de dinero que permanece dentro del país hace que aumente el valor de este dinero".

(Esto representa, originariamente, en su teoría, un aumento de valor del dinero como tal dinero provocado por la contracción de la circulación, comparando el dinero con los valores de las mercancías; por tanto, este aumento del valor del dinero = a la disminución del valor de las mercancías. Pero como entretanto ha quedado irrefutablemente demostrado incluso para él que la masa del dinero circulante no determina los precios, resulta que ahora es la disminución del dinero como medio de circulación la

que hace que aumente su valor como capital a interés, y por tanto, el tipo de interés). “Y este valor incrementado del dinero restante pone un dique a la retirada del dinero y dura hasta que ha hecho refluir la cantidad de dinero necesaria para restablecer el equilibrio”. Véase más abajo la continuación de las contradicciones en que incurre Overstone [*infra*. pp, 482 *ss*.]

2. Aquí nos encontramos con la confusión de que ambas cosas son “dinero”: el depósito, como derecho a reclamar un pago del banquero y el dinero depositado en manos del banquero mismo. El banquero Twells, en sus declaraciones ante la Comisión Bancaria de 1857, pone el siguiente ejemplo: “Inicío el negocio con 10,000 libras esterlinas. Destino 5,000 a comprar mercancías y las coloco en mi almacén. Las 5,000 libras restantes las deposito en un banco para girar sobre ellas a medida que las vaya necesitando. Pero sigo considerando las 10,000 libras como mi capital, aunque la mitad de esta suma reviste la forma de un de-

pósito o de dinero". (4,258). Partiendo de aquí, se desarrolla ahora el siguiente lindo debate: "4,531. Es decir, ¿que ha confiado usted sus 5,000 libras en billetes de banco a otra persona? –Exactamente". "4,532. Entonces, ¿esta persona tiene las 5,000 libras en depósito? –Ciertamente". "4,533. ¿Y usted, tiene otras 5,000 libras depositadas? –Exactamente". "4,534. ¿La otra persona tiene 5,000 libras esterlinas en dinero y usted tiene 5,000 libras esterlinas en dinero? –Ciertamente". "4,535. ¿Pero no es, en último resultado, otra cosa que dinero? –No". La confusión proviene, en parte, de lo siguiente: A, que ha depositado en el banco las 5,000 libras, puede girar sobre ellas, sigue disponiendo de ellas exactamente lo mismo que si las tuviese todavía en su poder. En este sentido, las 5,000 libras son, para él, dinero potencial. Pero al girar sobre ellas va destruyendo proporcionalmente su depósito. Si retira de él dinero real y su dinero se ha concedido ya en préstamo a otro, no se le pagará con su propio dinero, sino

con otro dinero depositado en el banco. Si paga una deuda a B con un cheque contra su banquero y B deposita este cheque en su banco y el banquero de A tiene, a su vez, un cheque contra el banquero de B, de tal modo que ambos banqueros puedan limitarse a canjear sus cheques, resultará que el dinero depositado por A habrá cumplido por dos veces la función propia del dinero: una vez en manos de aquel que ha recibido el dinero depositado por A; otra vez en manos del mismo A. La segunda vez se opera una compensación de créditos (el crédito de A contra su banquero y el crédito de éste contra el banquero de B) sin que medie para nada dinero. El depósito actúa dos veces como dinero, una vez como dinero real y otra vez como derecho a reclamar una cantidad de dinero. Los simples derechos a reclamar dinero pueden hacer las veces de dinero mediante el mecanismo de la compensación de créditos.

CAPITULO XXXIII

LOS MEDIOS DE CIRCULACIÓN EN EL SISTEMA DE CRÉDITO

"El gran regulador del ritmo de la circulación es el crédito. Así se explica por qué las crisis agudas del mercado de dinero suelen coincidir con la abundancia de la circulación" (*The Currency Theor Reviewed*, página 65). Esto debe entenderse en dos sentidos. En primer lugar, todos los métodos que ahorran medios de circulación se basan en el crédito. En segundo lugar, tomemos, por ejemplo, un billete de 500 libras esterlinas. A se lo entrega hoy a B en pago de una letra de cambio; B lo deposita el mismo día en su banco, el cual descuenta con él, siempre el mismo día, una letra de cambio, a favor de C; C la paga a su banco, éste la pasa al *bill–broker* para que la descuente, etc. La celeridad con que circula aquí el billete de banco como medio de compras y de pagos se halla condicionada por la celerida (con que retorna

siempre a alguien en forma de depósito, para pasa de nuevo a otro en forma de préstamo. La simple economía de medios de circulación aparece desarrollada hasta el máximo en la Clearing House, en el simple intercambio de letras vencidas y en la función predominante del dinero como medio de pago simplemente para saldar las diferencias. Pero la existencia de estas letras descansa, a su vez, sobre el crédito que se conceden mutuamente los industriales y comerciantes. Retirad este crédito y disminuirá enseguida el número de letras de cambio, sobre todo el de las libradas a larga vista, y con ellas la eficacia de este método de compensación. Y esta economía, que consiste en eliminar el dinero de los actos de circulación y que se basa íntegramente en la función del dinero como medio de pago, la cual descansa, a su vez, sobre el crédito, sólo puede ser (si prescindimos de la técnica más o menos desarrollada en cuanto a la concentración de estos pagos) de dos clases: los créditos mutuos, representados por letras

de cambio o cheques, se compensan unas veces en manos del mismo banquero, que se limita a transcribir el crédito de la cuenta de un cliente a la de otro, y otras veces entre distintos banqueros.[1] La concentración de 8 a 10 millones de letras de cambio en manos de un *bill–broker*, por ejemplo, en manos de la firma Overend, Gurney & Co., fue uno de los medios principales empleados para ampliar localmente la escala de esta compensación. Esta economía aumenta la eficacia del medio de circulación, puesto que, gracias a ella, basta con una pequeña cantidad de él para el simple saldo de la balanza. De otra parte, el ritmo del dinero que funciona como medio de circulación (lo cual es también una manera de economizarlo) depende íntegramente de la corriente de las compras y las ventas, o bien de la concatenación de los pagos, siempre y cuando que se efectúen unos tras otros en dinero. Pero el crédito sirve de vehículo para ello y activa así el ritmo de la circulación. Cada moneda sólo puede circular, por ejemplo, cinco

veces y permanece más tiempo en cada mano –como simple medio de circulación, sin la interposición del crédito– si A, su primitivo poseedor, compra a B, B a C, C a D, D a E y E a F, es decir, si su paso de una mano a otra se efectúa solamente por medio de compras y ventas reales. Pero si B deposita en poder de su banquero el dinero recibido de A en pago y el banquero se lo entrega a C como descuento de una letra, C compra a D, éste lo deposita en su banco y el banco se lo presta a E, el cual compra a F, tendremos que su ritmo como simple medio de circulación (medio de compra) se opera a través de varias operaciones de crédito: el depósito que B efectúa en su banco y el descuento que éste hace a C, el depósito de B en poder de su banquero y el descuento de éste a favor de E, o sean, cuatro operaciones de crédito. Sin estas operaciones de crédito, no habría podido operar la misma moneda cinco compras seguidas en un período de tiempo dado. El hecho de que cambie de mano sin que medien operaciones de

compra y venta reales –como depósito y descuento– es lo que viene aquí a acelerar su circulación en una serie de operaciones reales y efectivas de cambio.

Ya hemos visto más arriba como el mismo billete de banco puede crear depósitos en poder de diferentes banqueros. También puede crear distintos depósitos en manos de un solo banquero. Este descuenta con el billete depositado por A la letra de cambio de B, B paga a C y C deposita el mismo billete en el mismo banco, el cual lo invierte.

Ya pusimos de manifiesto al estudiar la circulación simple del dinero (libro I, cap. III [pp. 83–84]) que la masa del dinero realmente circulante, partiendo como de factores dados del ritmo de circulación y de la economía de los pagos, se determina por los precios de las mercancías y la masa de las transacciones. Y la misma ley rige para la circulación fiduciaria.

En el cuadro siguiente se indican las cifras medias anuales de los billetes del Banco de

Inglaterra para cada año, en la medida en que se hallan en manos del público y, concretamente, los billetes de 5 y 10 libras, los de 20 a 100 y los de importes superiores, de 200 a 1,000 libras, así como el porcentaje que dentro de la circulación total representa cada una de estas categorías. Las cifras expresan millares.

	Billetes de 5 y 10 libras esterlinas		*Billetes de 20–100 libras esterlinas*	
ño	*libras esterlinas*		*libras esterlinas*	
844	9,263	5.7	5,735	8.3
845	9,698	6.9	6,082	9.3
846	9,918	8.9	5,778	8.5
847	9,591	0.1	5.498	8.7

	8,732		5,046		
848		8.3		7.9	
	8,692		5,234		
849		7.2		8.5	
	9,164		5,587		
850		7.2		8.8	
	9,362		5,554		
851		8.1		8.5	
	9.839		6,161		
852		5.0		8.2	
	10,699		6,393		
853		7.3		8.2	
	10,565		5,910		
854		1.0		8.5	
	10,628		5,706		
855		3.6		8.9	
	10,680		5,645		
856		4.4		8.7	
	10,659		5,367		
857		4.7		8.6	

(*Bank Acts*. 1858, p. XXVI).

El total de los billetes de banco en circulación aumenta, pues, de un modo positivo de 1844 a 1857, a pesar de haber ascendido a más del doble el tráfico comprobado por exportaciones e importaciones. Los billetes pequeños de 5 y 10 libras aumentan, como indica el cuadro, de 9.263,000 libras esterlinas en 1844 a 10.659,000 libras en 1857. Y esto ocurre simultáneamente con el aumento de la circulación oro, que se acentúa considerablemente por estos mismos años. En cambio, se registra un descenso de los billetes de cantidades superiores (de 200 a 1,000 libras), descenso que es de 5.856,000 libras esterlinas en 1852 a 3.241,000 libras en 1857 y que representa, por tanto, una disminución de más de $2^1/_2$ millones. Esto se explica del modo siguiente: "El 8 de junio de 1854, los bancos privados de Londres dieron entrada en la organización de la Clearing House a los bancos por acciones y, poco después, se organizó el *clearing* final en el Banco de Inglaterra. Los saldos diarios se liquidan mediante

transferencias en las cuentas corrientes que en el Banco de Inglaterra tienen abiertas los distintos bancos. Este sistema hace que sean inútiles los billetes por cantidades altas de que los bancos se valían anteriormente para cubrir saldos respectivos" (*Bank Acts*, 1858, p. V).

Hasta qué punto se reduce a un mínimo el empleo del dinero en el comercio al por mayor lo demuestra el cuadro que reproducimos en el libro I, cap. III, nota 55 [p. 104] y que fue facilitado a la Comisión bancaria por Morrison, Dillon & Co., una de las más importantes casas de Londres de esas en que un comerciante al por menor puede adquirir todas sus existencias de mercancías.

Según el testimonio de W. Newmarch ante la Comisión (*Bank Acts*, 1857, núm. 1,741), había otros factores que contribuían también al ahorro de medios de circulación: la tarifa de un penique para el franqueo de las cartas, los ferrocarriles, los telégrafos, en una palabra, los progresos de los medios de comunicación, lo

que permite que Inglaterra, con el mismo volumen aproximado de circulación de billetes de banco, pueda realizar ahora un volumen cinco a seis veces mayor de negocios que antes. A ello contribuyó también esencialmente, según el dicho testimonio, el hecho de haber sido eliminados de la circulación los billetes de más de 10 libras. Newmarch considera esto como una explicación natural del hecho de que en Escocia e Irlanda, donde circulan también billetes de 1 libra, haya aumentado en un 31% aproximadamente la circulación de billetes de banco (1,741). Indica como cifra de circulación total de billetes de banco en el Reino Unido, incluyendo los billetes de 1 libra, 39 millones de libras esterlinas (1,749). La circulación de oro = 70 millones de libras (1,750). En Escocia, la circulación de billetes de banco fue de 3.120,000 de libras esterlinas en 1834, de 3.020,000 en 1844 y de 4.050,000 en 1854 (1,752).

Ya esto, por sí solo, indica que no está, ni mucho menos, al alcance de los bancos de

emisión multiplicar el número de billetes en circulación, siempre y cuando que estos billetes sean convertibles en dinero a la vista. (Aquí no se habla para nada de papel–moneda inconvertible; los billetes de banco inconvertibles sólo pueden funcionar como medio general de circulación allí donde se hallan respaldados de hecho por el crédito del Estado, como, por ejemplo, ocurre actualmente en Rusia. Esto los coloca bajo la acción de las leyes que rigen el papel–moneda de Estado inconvertible que han sido estudiadas ya (libro I, cap. III, 2, *c*: *La moneda*. *El signo de valor* [pp. 89 *ss*.] *F*. *E*.).

La cantidad de billetes en circulación se rige por las necesidades del comercio, y cada billete superfluo retorna inmediatamente a las manos del que lo emite. Y como en Inglaterra sólo los billetes del Banco de Inglaterra circulan con carácter general como medio legal de pago, podemos prescindir aquí de la circulación insignificante y puramente local de los billetes emitidos por los bancos provinciales.

El señor Neave, gobernador del Banco de Inglaterra, declara ante el *Bank Committee*: "Núm. 947. (Pregunta:) ¿Sostiene usted que, cualesquiera que sean las medidas que adopte, el importe de los billetes que se hallan en manos del público es siempre el mismo, o sean, 20 millones de libras esterlinas, aproximadamente? –En tiempos normales, las necesidades del público parecen exigir unos 20 millones. En ciertas épocas del año, que se repiten periódicamente, esta cifra aumenta en 1 ó $1^1/_2$ millones. Si el público necesita más, puede obtenerlo siempre, como he dicho, del Banco de Inglaterra." "948. Decía usted que durante el pánico el público no quería permitirles reducir la cantidad de billetes en circulación; ¿querría usted razonar esto? –En épocas de pánico, el público tiene, a mi juicio, plenos poderes para obtener billetes de banco; y, naturalmente, mientras el Banco se halla obligado por un deber, el público puede, al amparo de él, recibir del Banco estos billetes." "949. Al parecer ¿el Banco de

Inglaterra necesita tener en circulación constantemente unos 20 millones en billetes? –20 millones en manos del público; la cifra varía. Unas veces son $18^{1}/_{2}$ millones, otras veces 19 ó 20, pero como término medio puede usted poner de 19 ó 20 millones."

Declaraciones de Thomas Tooke ante la Comisión de la Cámara de los Lores sobre la *Commercial Distress* (Crisis Comercial, 1848–57. [p. 347]), núm. 3,094: "El Banco no puede aumentar a su antojo la cantidad de billetes que circula entre el público; lo que sí puede hacer, pero sólo por medio de una operación muy violenta, es reclucirla."

J. C. Wright, con treinta años de actuación como banquero en Nottingham, después de explicar en detalle la imposibilidad de que los bancos provinciales nunca mantengan en circulación más billetes de los que el público necesita y desea, dice refiriéndose a los billetes del Banco de Inglaterra (*Commercial Distress*, 1848–57), núm. 2,844: "No conozco ningún límí-

te [a la emisión de billetes] por parte del Banco de Inglaterra, pero todo aquello en que exceda a las necesidades de la circulación pasa a los depósitos, adoptando así otra forma."

Y esto mismo es aplicable a Escocia, donde apenas circula más que papel, pues aquí, al igual que en Irlanda, están autorizados también los billetes de 1 libra y *the scotch hate gold*. (51) Kennedy, director de un banco escocés, declara que los bancos no podrían siquiera reducir su circulación de billetes y "opina que mientras las operaciones comerciales interiores requieran billetes u oro para poder realizarse, los banqueros tendrán que suministrar los medios de circulación necesarios para alimentar estas operaciones, ya sea a instancia de sus depositantes o de otro modo ... Los bancos escoceses pueden restringir sus operaciones, pero no pueden ejercer ningún control sobre su emisión de billetes" (*l. c.*, núms. 3,446–48). Y en términos parecidos se expresa Anderson, director de la *Union Bank of Scofland*, *l. c.*, núm. 3,578: "¿Im-

pide el sistema del intercambio mutuo de billetes (entre los bancos escoceses) que un banco emita mas billetes de los necesarios? –Sí; pero tenemos un medio más eficaz que el intercambio de billetes (que, en realidad, no tiene nada que ver con esto, aunque asegura la circulación de los billetes de cualquier banco por toda Escocia) y es la práctica general existente en Escocia de tener una cuenta corriente en un banco; todo el que cuenta con algún dinero tiene una cuenta en un banco, en la que ingresa diariamente el dinero que no necesita de momento, lo cual hace que al final de cada día de operaciones se concentre en los bancos todo el dinero, con excepción de lo que cada cual lleva en su bolsillo."

Y lo mismo ocurre en Irlanda, según lo que declaran el gobernador del Banco de Irlanda, Mac Donnel, y el director del *Provincial Bank of Ireland*, Murray, ante la misma Comisión.

La circulación de billetes no es tan sólo independiente de la voluntad del Banco de Inglaterra, sino también del estado de las reservas-oro en los sótanos del Banco, el cual asegura la convertibilidad de los billetes emitidos. "El 18 de septiembre de 1846, la circulación de billetes del Banco de Inglaterra ascendía a 20.900,000 libras esterlinas y su reserva metálica era de 16.273,000 libras; el 5 de abril de 1847, la circulación era de 20.715,000 libras y la reserva metálica de 10.246,000. Es decir que, a pesar de haberse explotado 6 millones de libras de oro y plata, la circulación de billetes de banco no se redujo" (J. G. Kinnear, *The Crisis and the Currency*, Londres, 1847, p. 5). Huelga decir, sin embargo, que esto sólo rige bajo las condiciones actualmente existentes en Inglaterra, y aún así siempre y cuando que las leyes no dispongan otra cosa acerca de la proporción entre la emisión de billetes y las reservas metálicas.

Son, pues, las necesidades del comercio y sólo ellas las que influyen en la cantidad del

dinero circulante –billetes de banco y oro–. Y a este propósito hay que tener en cuenta en primer lugar las fluctuaciones periódicas que se repiten todos los años, cualquiera que sea el estado general de los negocios, de tal modo que desde hace veinte años "la circulación es en determinados meses alta y en otros baja, mientras que en ciertos meses presenta un nivel medio" (Newmarch, *Bank Acts*, 1857, núm. 1,650).

Así, todos los años, en el mes de agosto, salen del Banco de Inglaterra a la circulación interior, para pagar los gastos de la cosecha, varios millones, la mayor parte de ellos en oro; como se trata fundamentalmente de atender al pago de salarios, no son muy aptos para estos fines, en cuanto a Inglaterra, los billetes de banco. Antes de final de año, todo este dinero retorna a las arcas del Banco de Inglaterra. En Escocia apenas circulan más que billetes de a libra en soberanos, por tanto, la circulación de billetes de banco se dilata en unos 3 ó 4 millones al presentarse estas situaciones, que se dan

dos veces al año, en mayo y en noviembre; semanas después se inicia ya el reflujo y al mes ha retornado todo el dinero (Anderson, *Commercial Distress*, 1849–57, núms. 3,595–3,600).

La circulación de billetes del Banco de Inglaterra experimenta también una oscilación trimestral, provocada por el pago trimestral de los "dividendos", es decir, de los intereses de la Deuda pública, que hace que empiece retirándose de la circulación una parte de los billetes de banco, para luego volver a circular entre el público, retornándose enseguida a su punto de partida. Weguelin (*Bank Acts*, 1857. núm. 38) calcula en $2^1/_2$ millones la cifra de la oscilación que esto determina en cuanto a la circulación de billetes. En cambio, el señor Chapman, de la conocida firma Overend. Gurney & Co., cifra en proporciones mucho más altas la perturbación causada en el mercado de dinero por este factor a que nos referimos. "Si retira usted de la circulación 6 ó 7 millones para impuestos, con el fin de hacer frente al pago de dividendos,

tiene que haber necesariamente alguien que facilite mientras tanto esta cantidad" (*Bank Acts*, 1857, núm. 5,196).

Mucho más importantes y sostenidas son las fluctuaciones en cuanto al volumen del medio circulante que corresponder a las diversas fases del ciclo industrial. Oigamos lo que dice acerca de esto otro asociado de aquella firma, el venerable cuáquero Samuel Gurney (*en Commercial Distress*, 1848–57, núm. 2,645): "A fines de octubre (de 1847) se hallaban en manos del público 20.800,000 libras esterlinas en billetes de banco. Era muy difícil, por aquel entonces, obtener billetes de banco en el mercado de dinero. Se debía ello al temor general de que no sería posible procurárselos por virtud de la restricción impuesta por la ley bancaria de 1844. Actualmente (es decir, en marzo de 1848), los billetes de banco que se hallan en manos del público ascienden... a 17.700,000 libras esterlinas, pero como ahora no existe ninguna alarma comercial, esta cantidad es más

de la necesaria. “2,650. El importe de los billetes de banco ... que se hallan fuera de la custodia del Banco de Inglaterra constituye un exponente absolutamente insuficiente del estado activo de la circulación, si al mismo tiempo no se tiene en cuenta... el estado del mundo comercial y del crédito.” “2,651. La sensación de que el importe actual de la circulación que se halla en manos del público es más de la necesaria responde en gran medida a nuestra situación actual de gran estancamiento. Si rigiesen precios altos y los negocios estuviesen animados, los 17.700,000 libras esterlinas nos producirían una sensación de escasez.”

(Mientras el estado de los negocios sea tal que los adelantos hechos se reembolsen regularmente y el crédito permanezca también inalterable, la expansión y la contracción de la circulación se ajustarán sencillamente a las necesidades de los industriales y los comerciantes. Como, al menos en Inglaterra, el oro no desempeña ningún papel en el comercio al por

mayor y la circulación de oro, prescindiendo de las fluctuaciones que se producen en distintas épocas del año, puede ser considerada como una magnitud relativamente constante durante largo tiempo, tenemos que la circulación de billetes del Banco de Inglaterra constituye un barómetro bastante exacto de estos cambios. En los períodos de calma que suceden a las crisis se reduce al mínimo la circulación y al reanimarse la demanda se produce también una gran apetencia de medios de circulación, que se acentúa a medida que crece la prosperidad; la masa de medios de circulación llega a su apogeo en los períodos de exceso de tensión y de superespeculación, pero enseguida vuelve a estallar la crisis y de la noche a la mañana desaparecen del mercado los billetes de banco que la víspera circulaban en tal abundancia, y con ellos se esfuman los descontadores de letras, los que concedían adelantos sobre títulos y valores, los compradores de mercancías. El Banco de Inglaterra tiene que acudir en socorro y reme-

dio de estos males, pero sus fuerzas se agotan también enseguida, pues la ley bancaria de 1844 le obliga a restringir su circulación de billetes de banco precisamente en el momento en que todo el mundo clama por billetes, en que los que poseen mercancías no pueden venderlas y tienen, sin embargo, que pagar y están dispuestos a hacer todos los sacrificios con tal de obtener papel–moneda. "Durante la alarma –dice el banquero Wright, citado más arriba, en *Commercial Distress*, 1848–57, núm. 2,930–, el país necesita el doble de medios de circulación que en épocas normales, porque los absorben los banqueros y otras personas."

En cuanto estalla la crisis, ya sólo interesan los medios de pago. Y como todo el mundo depende de los demás para obtenerlos y nadie sabe si el otro estará en condiciones de pagar al llegar el día del vencimiento, se desata un verdadero pugilato para apoderarse de los medios de pago existentes en el mercado, es decir, de los billetes de banco. Todos se dedican a acu-

mular cuantos pueden obtener, con lo cual los billetes desaparecen de la circulación en el preciso instante en que más se necesitan. Samuel Gurney (en *Commercial Distress*, 1848–57, núm. 1,116) cifra en 4 a 5 millones de libras esterlinas la cantidad de billetes de banco que en octubre de 1847, en un momento de pánico, se retiraron de la circulación. *F. E.*)

Singularmente interesante es, en este respecto, el interrogatorio del socio de Gurney, del ya citado Chapman, ante el *Bank Committee* de 1857. Reproduciremos en el contexto la parte fundamental de sus declaraciones, si bien algunos de los puntos tocados en ellas habrán de ser tratados por nosotros más adelante.

El señor Chapman manifiesta lo siguiente:

"4,963. No tengo reparo en decir que no me parece conveniente que el mercado de dinero se halle en manos de cualquier capitalista individual (como algunos que hay en Londres), el cual pueda provocar una escasez enorme de

dinero y una crisis, precisamente en los momentos en que desciende considerablemente la circulación... Y esto es posible..., pues existe más de un capitalista que puede retirar uno o dos millones de libras esterlinas de la masa de medios de circulación, si con ello se beneficia." "4,965. Un gran especulador puede vender consolidados por valor de 1 ó 2 millones, retirando así el dinero del mercado. Algo parecido a esto ha ocurrido no hace mucho, y ello produce una crisis extraordinariamente violenta" [p. 471].

4,967. Los billetes de banco son, en estos casos, evidentemente improductivos. "Pero esto no les preocupa, con tal de conseguir una gran finalidad; su gran finalidad consiste en hacer que suban los precios de los valores, en producir una crisis de dinero, y tienen en sus manos todos los medios para conseguirlo." Un ejemplo: una mañana, existía una gran demanda de dinero en la bolsa de valores: nadie sabía las causas de ello; alguien propuso a Chapman que le prestase 50,000 libras esterlinas al 7%.

Chapman estaba asombrado, pues su tipo de interés era mucho más bajo: aceptó. Poco después, volvió a verle la misma persona y contrató otro préstamo de 50,000 libras al $7^1/_2$%, enseguida otro de 100,000 al 8%, y aún pretendía obtener otra cantidad al $8^1/_2$%. Pero, al llegar aquí, a Chapman le entró miedo. Más tarde, se averiguó que había sido retirada del mercado una importante suma de dinero. Pero, dice Chapman, "presté a pesar de ello una suma considerable al 8%, y no fui más allá porque sentí miedo; no tenía idea de lo que podía venir después".

No debe olvidarse que, aunque al parecer permanezcan de un modo bastante constante 19 a 20 millones de libras en manos del público, de un lado la parte de estos billetes que circula de un modo real y, de otro lado, la parte que se halla ociosa, atesorada como reserva en poder de los bancos, varían entre sí constantemente y en proporciones considerables. Si esta reserva es grande y, por tanto, la

circulación real baja, esto quiere decir, desde el punto de vista del mercado de dinero, que la circulación está colmada (*the circulation is full*, *money is plentiful*); si la reserva es pequeña y, por consiguiente, la circulación real se halla, colmada, el mercado de dinero dice de ésta que es baja (*the circulation is low*, *money is scarce*); es decir, es baja la cantidad del capital de préstamo ocioso. La expansión o la contracción reales de la circulación, independientes de las fases del ciclo industrial –pero de tal modo que la cantidad que el público necesita siga siendo la misma– sólo se producen por motivos técnicos, por ejemplo, en los momentos en que vence el plazo para pagar los impuestos o los intereses de la Deuda pública. El pago de los impuestos hace que afluyan a las arcas del Banco de Inglaterra billetes de banco y oro en cantidad superior a la normal, contrayéndose de hecho la circulación, sin tener en cuenta las necesidades de ésta. Y al revés, cuando se pagan los dividendos de la Deuda pública. En el primer caso,

se contraen préstamos en el Banco para obtener medios de circulación. En el segundo caso, baja el tipo de interés de los bancos privados a causa del aumento momentáneo de sus reservas. Esto no tiene absolutamente nada que ver con la masa absoluta de los medios de circulación, sino que guarda relación simplemente con la firma bancaria que lanza al mercado estos medios de circulación y para la que este proceso se presenta como un proceso de enajenación de capital de préstamo, embolsándose, por tanto, la ganancia correspondiente.

En un caso, se produce un desplazamiento puramente temporal del medio circulante, que el Banco de Inglaterra compensa haciendo adelantos a corto plazo y con un interés bajo poco antes de que llegue el vencimiento de los impuestos trimestrales y de los dividendos también trimestrales; y estos billetes excedentes así emitidos llenan por el momento la laguna producida por el pago de los impuestos, mientras que su retorno al Banco

hace que refluya poco después la plétora de billetes que lanza al público el pago de los dividendos.

En el otro caso, el que la circulación sea baja o se halle colmada no significa más que una distinta distribución de la misma masa de medios de circulación en circulación activa y depósitos, es decir, en instrumentos de préstamos.

Por otra parte, cuando aumenta el número de billetes emitidos a cambio del oro que afluye, por ejemplo, al Banco de Inglaterra, estos billetes ayudan a realizar los descuentos fuera del Banco y refluyen a él a través de los pagos de los préstamos, con lo cual la masa absoluta de los billetes circulantes sólo aumenta momentáneamente.

Si la circulación se halla colmada por razón de la extensión de los negocios (cosa que también es posible a base de precios relativamente bajos), el tipo de interés puede ser relativamente alto por la demanda de capital de

préstamo a consecuencia del alza de las ganancias y del incremento de nuevas inversiones. Si la circulación es baja por razón de la contracción de los negocios o bien por la gran fluidez del crédito, el tipo de interés puede ser también bajo aunque los precios sean altos. (Véase Hubbard.)

La cantidad absoluta de la circulación sólo influye de un modo determinante sobre el tipo de interés en épocas de crisis. En estos casos, pueden ocurrir dos cosas: una es que la demanda de circulación colmada sólo exprese la demanda de medios de atesoramiento (prescindiendo del ritmo amortiguado con que circula el dinero y con que las mismas monedas se convierten constantemente en capital de préstamo) por razón de la falta de crédito, como ocurrió en 1847, en que la derogación de la ley bancaria no ocasionó ninguna expansión de la circulación, pero bastó, sin embargo, para sacar de nuevo a la luz y lanzar a la circulación los billetes acumulados. Otra es que, en algunas

circunstancias, se necesiten realmente más medios de circulación, como sucedió en 1857, en que la circulación aumentó realmente durante algún tiempo, después de la derogación de la ley bancaria.

Fuera de estos casos, la masa absoluta de la circulación no influye sobre el tipo de interés, ya que, en primer lugar –partiendo de la economía y el ritmo de la circulación como de factores dados–, ésta se halla determinada por los precios de las mercancías y la masa de las transacciones (de estos dos factores, uno neutraliza casi siempre los efectos del otro) y, finalmente, por el estado del crédito mientras que la inversa no es verdadera: la masa en circulación no determina el estado del crédito; y en segundo lugar, no existe una relación entre los precios de las mercancías y el interés.

Durante la vigencia del *Bank Restriction Act* (1797–1820) se produjo una plétora de *currency* y el tipo de interés era siempre mucho más alto que desde la reanudación de los pagos

al contado. Más tarde, volvió a descender rápidamente al restringirse la emisión de billetes de banco y subir el curso del cambio. En 1822, 1823 y 1832, la circulación general era baja y bajo también el tipo de interés. En 1824, 1825 y 1836, la circulación era alta y el tipo de interés subió. En el verano de 1830, la circulación era alta y el tipo de interés bajo. Desde los descubrimientos de las minas auríferas, se ha expansionado la circulación de dinero en toda Europa y ha subido el tipo de interés. Por tanto, éste no depende de la masa de dinero circulante.

Donde mejor se manifiesta la diferencia entre la emisión de medios de circulación y los préstamos de capital es en el verdadero proceso de reproducción. Al estudiarlo (libro II, sección III), hemos visto el intercambio que se establece entre los diversos elementos que forman la producción. Por ejemplo, el capital variable se halla formado, objetivamente, por los medios de subsistencia de los obreros, por una parte del propio producto de éstos. Pero se les ha ido

abonando fragmentariamente en dinero. Este dinero tiene que ser adelantado por el capitalista y el que a la semana siguiente pueda desembolsar el nuevo capital variable empleando para ello de nuevo el dinero desembolsado en la semana anterior, dependerá en gran parte de la organización del sistema de crédito. Y lo mismo ocurre en cuanto a los actos de intercambio entre los distintos elementos que integran un capital social en su conjunto, por ejemplo, entre los artículos de consumo y los medios de producción de artículos de consumo. El dinero para ponerlos en circulación tiene que ser adelantado, como sabemos, por una de las partes entre las que se efectúa el intercambio o por ambas al mismo tiempo. Este dinero permanece en la circulación, pero después de realizado el intercambio retorna siempre a aquel que lo desembolsó, puesto que lo ha adelantado rebasando su capital industrial realmente en activo (véase libro II, cap. XX [pp. 390–400]). Al desarrollarse el sistema de crédito y concentrarse el

dinero en manos de los bancos, son éstos, nominalmente al menos, quienes lo adelantan. Estos adelantos se refieren solamente al dinero que se halla en circulación. Son anticipos de circulación y no anticipos de capitales circulantes.

Chapman [*Bank Acts* 1857]: “5,062. Puede haber épocas en que los billetes de banco que se hallan en manos del público representen una gran cantidad y, sin embargo, sea imposible conseguir ninguno.” El dinero existe también en los momentos de pánico; pero todo el mundo se guarda mucho de convertirlo en capital, en dinero susceptible de ser prestado; todo el mundo lo conserva disponible para las necesidades reales de pago.”

“5,099. ¿Los bancos de los distritos agrícolas les envían a ustedes y a otras firmas de Londres sus sobrantes ociosos? –Sí.” “5,100. ¿A su vez, los distritos fabriles de Lancashire y Yorkshire les dan a ustedes letras a descontar para sus fines comerciales? –Si.” “5,101. ¿Es

decir, que de ese modo el dinero sobrante en una parte del país se pone al servicio de las necesidades de otra parte del país? – Exactamente."

Chapman dice que la práctica de los bancos de invertir su capital–dinero sobrante por breve tiempo en la compra de consolidados y de bonos del tesoro ha disminuido mucho en los últimos tiempos, desde que se acostumbra a prestar este dinero *at call* (de un día para otro, con la obligación de devolverlo cuando el prestamista lo reclame). El mismo considera altamente perjudicial para su negocio la compra de esa clase de valores. Por eso prefiere invertirlo en buenas letras, una parte de las cuales vence diariamente, lo que le permite saber en todo momento con cuanto dinero líquido puede contar cada día" (5,001–5,005).

El mismo aumento de las exportaciones se presenta más o menos para cada país, sobre todo para el país que concede el crédito, como una exigencia creciente que pesa sobre el mer-

cado interior de dinero, pero que sólo se siente como tal en épocas de crisis. En períodos de aumento de las exportaciones, las mercancías inglesas enviadas en consignación se cubren generalmente con letras a largo plazo libradas por los fabricantes contra los comerciantes exportadores (5,126). “5,127. ¿No es frecuente el caso de que exista un convenio por virtud del cual estas letras se renuevan de tiempo en tiempo? –(Chapman.): Esta es una cosa que nos ocultan, pues no aceptaríamos ninguna letra así... Seguramente ocurrirá eso, pero nada puedo decir acerca de ello” (¡El inocente Chapman!) “5,129. Cuando se produce un gran aumento de las exportaciones hasta de 20 millones de libras, como ha ocurrido solamente en un año, en el año anterior, ¿no se traduce eso por sí mismo en una gran demanda de capital para el descuento de las letras que representan estas exportaciones? –Indudablemente.” “5,130. Como Inglaterra suele conceder crédito al extranjero para todas sus exportaciones ¿no con-

dicionará esto la absorción de un capital adicional correspondiente durante el tiempo en que esta situación se mantenga? –Inglaterra concede enormes créditos, pero a cambio de ello recibe a crédito sus materias primas. De Norteamérica giran siempre sobre nosotros a sesenta días y de otros países a noventa. Nosotros, por nuestra parte, abrimos crédito a los otros; cuando enviamos mercancías a Alemania, concedemos de dos a tres meses."

Wilson pregunta a Chapman (5,131) si contra estas materias primas y mercancías coloniales importadas no se libran letras contra Inglaterra ya en el momento de embarcarlas y si estas letras no se reciben con los documentos de embarque. Chapman cree que sí, pero dice que no está enterado de estas operaciones "comerciales" y que debe consultarse a gentes peritas en la materia. En las exportaciones a los Estados Unidos, dice Chapman, "las mercancías se simbolizan en tránsito" [5,133]; con esta jerga quiere decir que el comerciante inglés de

exportación gira letras a cuatro meses contra estas mercancías sobre una de las grandes firmas bancarias norteamericanas, cubriéndose el banco en los Estados Unidos.

"5,136. Cuando se trata de países lejanos, ¿no suele dirigir las operaciones el comerciante, el cual espera por su capital hasta que se venden las mercancías? –Puede que existan casas tan ricas por sus propios medios que estén en condiciones de invertir su propio capital sin que se les adelante nada a cuenta de las mercancías; pero, en la mayor parte de los casos, estas mercancías se convierten en dinero anticipado mediante letras aceptadas por firmas conocidas." "5,137. Estas casas se hallan establecidas... en Londres, Liverpool y en otros sitios." "5,138. ¿No significa, por tanto, ninguna diferencia el que el fabricante tenga que poner su propio dinero o el que encuentre en Londres o Liverpool un comerciante que se encargue de adelantarlo? –Exactamente. El fabricante no tiene nada que ver con esto, salvo en unos po-

cos casos" (en 1847, por el contrario, en casi todos). "Un comerciante en artículos fabricados, en Manchester, por ejemplo, compra mercancías y las embarca por mediación de una casa respetable de Londres; tan pronto como la casa de Londres se convence de que todo ha sido embalado como se convino, gira letras a seis meses sobre la casa de Londres contra estas mercancías destinadas a la India, a China o a donde sea; enseguida interviene el mundo bancario y le descuenta estas letras; de este modo, cuando llega el día en que tiene que pagar las mercancías en cuestión, tiene ya el dinero dispuesto, gracias al descuento de aquellas letras." "5,139. Pero, aunque tenga el dinero, ¿no ha tenido que adelantarlo el banquero? –*El banquero tiene las letras, pues las ha comprado*; invierte su capital bancario en esta forma, es decir, para descontar letras comerciales." (Lo cual quiere decir que tampoco Chapman considera el descuento de letras como un anticipo, sino como una compra de mercancías. *F. E.*) "5,140. Pero

esto constituye a pesar de todo, una parte de las exigencias que recaen sobre el mercado de dinero de Londres, ¿no es así? –Indudablemente; en esto consiste la ocupación esencial del mercado de dinero y del Banco de Inglaterra. El Banco de Inglaterra se siente tan satisfecho con recibir estas letras como nosotros, pues sabe que son una buena inversión." "5,141. De este modo, a medida que aumentan las exportaciones, ¿aumenta también la demanda en el mercado de dinero? –A medida que aumenta la prosperidad del país, nosotros (es decir, los Chapmans) la compartimos." "5,142. Entonces, cuando se extienden súbitamente estos diversos campos de inversión de capital, ello ¿trae como natural consecuencia el alza del tipo de interés? –No cabe la menor duda acerca de esto."

5,143: Chapman: "no acierto a comprender del todo que con nuestro gran volumen de exportaciones, tengamos tanto campo de empleo para el oro".

5,144: el digno Wilson pregunta: “¿No-podrá estar la explicación en que abrimos mayor crédito para nuestras exportaciones que el que obtenemos para nuestras importaciones? – Yo, por mi parte, lo pondría en duda. Si alguien os presenta para aceptar letras contra sus mercancías de Manchester enviadas a las Indias, no las aceptaría por menos de diez meses. Tenemos que pagar a los Estados Unidos por su algodón, y esto es absolutamente seguro, algún tiempo antes de ser pagadas por las Indias; pero el investigar los efectos en que esto se traduce es un punto bastante delicado.” “5,145. Si experimentásemos, como el año pasado, un aumento en las exportaciones de artículos manufacturados por valor de 20 millones de libras esterlinas, tendríamos que haber experimentado previamente un aumento muy considerable en la importación de materias primas” (así planteado el problema, el exceso de exportación es idéntico al exceso de importación y la superproducción idéntica al supercomercio), “para

poder producir esta cantidad acrecentada de mercancías, ¿no es eso? –Indudablemente." "[5,146.] Habríamos tenido que saldar una balanza muy considerable; es decir, la balanza habría tenido que ser desfavorable para nosotros en el momento, pero a la larga el curso del cambio con Norteamérica nos favorece, y desde hace mucho tiempo venimos recibiendo de los Estados Unidos cantidades considerables de metales preciosos."

5,148: Wilson pregunta al archiusurero Chapman si no considera sus altos intereses como signo de gran prosperidad y elevadas ganancias. Chapman, visiblemente asombrado de la ingenuidad de que da pruebas este sicofante, contesta en sentido afirmativo, naturalmente, pero es lo suficientemente sincero para añadir lo siguiente: "Hay algunos que no pueden salir del paso de otro modo; tienen obligaciones que cumplir y deben cumplirlas, sea o no beneficioso; pero si se sostiene" (el alto tipo de interés), "será signo de prosperidad". Am-

bos olvidan que puede ser también signo, como ocurrió en 1857, de que siembran la inseguridad en el país esos caballeros andantes del crédito que pueden permitirse el lujo de pagar un alto interés porque lo pagan a costa del bolsillo ajeno (pero contribuyendo con ello a establecer el tipo de interés para todos) y porque entretanto viven desahogadamente de las ganancias anticipadas. Por lo demás, al mismo tiempo, esto puede permitir precisamente a los comerciantes realizar negocios verdaderamente rentables. El sistema de los anticipos hace que los reflujos sean completamente engañosos. Esto explica también lo siguiente, que no requiere explicación por lo que se refiere al Banco de Inglaterra, puesto que éste, cuando el tipo de interés es alto, descuenta a tipo más bajo que los demás.

"5,156. Creo qué puedo decir –manifiesta Chapman– que nuestras sumas de descuento, en el momento actual, en que llevamos ya tanto tiempo con un tipo de descuen-

to alto, han llegado a su máximo." (Esto lo decía Chapman en 21 de julio de 1857, un par de meses antes de producirse el *crack*.) "5,157. [En] 1852 (en que el tipo de interés estaba bajo) "no eran tan grandes, ni mucho menos". Porque en realidad por aquel entonces era mucho más sólido el estado de los negocios.

"5,159. Si existiese en el mercado una gran plétora de dinero... y el tipo de descuento bancario fuese bajo, tendríamos un descenso de letras... En 1852 nos encontrábamos en una fase completamente distinta. Las exportaciones e importaciones del país no eran entonces absolutamente nada, en comparación con lo que son hoy." "5,161. Con este tipo alto de interés, nuestros descuentos son hoy tan grandes como en l854" (en que el tipo de interés era de un 5 a un $5^1/_2$%).

Resulta altamente divertido ver en el interrogatorio de Chapman cómo estas gentes consideran en realidad el dinero del público como de su propiedad y se creen con derecho a

obtener la convertibilidad perpetua de las letras descontadas por ellos. La simpleza de las preguntas y respuestas es muy grande. Es deber del legislador hacer que sean convertibles en todo momento las letras aceptadas por las grandes firmas y velar porque el Banco de Inglaterra se las vuelva a descontar en cualesquiera circunstancias a los *bill–brokers*. Sin tener en cuenta que en 1857 dieron en quiebra tres de estos *bill–brokers* con una quiebra de cerca de 8 millones de libras esterlinas y un capital propio insignificante en comparación con estas deudas. “5,177. ¿Quiere usted decir con ello que a su juicio” (las letras aceptadas por Baring o Loyd) “debieran ser descontables obligatoriamente, al modo como es hoy obligatoriamente canjeable por oro un billete del Banco de Inglaterra? –Mi opinión es que sería algo muy deplorable que esos efectos no fuesen descontables; se crearía una situación muy extraordinaria si una persona tuviese que declararse en suspensión de pagos porque, poseyendo letras

aceptadas por Smith, Payne & Co., o por Jones Loyd y Co., no pudiesen descontarlas." "5,178. Las letras aceptadas por Baring ¿no representan la obligación de hacer efectiva una determinada suma de dinero al vencimiento de la letra? –Es muy exacto; pero cuando los señores Baring asumen esta obligación, como cualquier comerciante cuando se obliga a lo mismo, no piensan ni por sueños que tendrán que pagar en soberanos la suma adecuada; cuentan con que la saldarán en la Clearing House." "5,180. ¿Cree usted entonces que debiera imaginarse un sistema que dé al público el derecho a recibir el dinero antes del vencimiento de las letras, estando obligado un tercero a descontárselas? –No, yo no creo esto; pero si quiere decir que no debiéramos contar con la posibilidad de que se nos descontaran las letras comerciales, tendríamos que cambiar toda la estructura de las cosas." "5,182. ¿Cree usted, pues, que" (una letra comercial) "debiera ser convertible en dinero exactamente lo mismo que es convertible

en oro un billete del Banco de Inglaterra?" – "Exactamente lo mismo, en ciertas y determinadas circunstancias." "5,184. ¿Cree usted, por tanto, que las instituciones de la *currency* debieran estar organizadas de tal modo que una letra comercial de solidez inatacable fuese canjeable por dinero en cualquier momento, exactamente lo mismo que un billete de banco? – Eso es lo que yo pienso." "5,185. ¿Pero no irá usted tan lejos como a pretender que el Banco de Inglaterra u otra institución cualquiera sea obligada por la ley a canjear esas letras? –Voy, desde luego, tan lejos como a sostener que si redactamos una ley para la regulación de la *currency*, debemos adoptar las medidas necesarias para evitar la posibilidad de que se produzca una inconvertibilidad de las letras comerciales libradas dentro del país, siempre y cuando que sean inatacablemente sólidas y legitimas." –Tal es la convertibilidad que tiene la letra comercial frente a la convertibilidad del billete de banco.

“5,190. Los financieros del país no representan realmente sino al público”, como el señor Chapman lo representaría más tarde ante los tribunales en el proceso Davison. Véanse los *Great City Frauds*. (Los grandes fraudes de la City).

“5,196. Durante las fechas trimestrales” (en que se abonan los dividendos) “es... absolutamente necesario para nosotros recurrir al Banco de Inglaterra. Si retira usted de la circulación 6 ó 7 millones de renta pública como anticipo de los dividendos, tiene que haber necesariamente alguien que supla esta cantidad y la ponga a su disposición en el período intermedio.” (En este caso se trata, por tanto, de suministro de dinero, no de capital ni de capital de préstamo.)

“5,169. Todo el que conozca nuestro mundo comercial sabe que cuando se presenta una de esas situaciones en que los bonos del tesoro son invendibles, en que las obligaciones de la Compañia de las Indias orientales pierden

todo su valor, en que resulta imposible descontar las mejores letras comerciales, tiene que producirse necesariamente una gran preocupación en aquellos que están obligados por sus negocios a realizar instantáneamente pagos en los medios de circulación habituales en el país, simplemente con que ello se les exija, que es lo que les ocurre a todos los banqueros. Esto trae como consecuencia el que todo el mundo duplique sus reservas. E imagínese usted las consecuencias a que esto conduce en todo el país si cada uno de los banqueros que operan en el campo y de los que hay unos 500, encarga a su corresponsal en Londres que le remita 5,000 libras esterlinas en billetes de banco. Aunque tomásemos como media una suma tan reducida, lo que es completamente absurdo, nos encontraríamos con que de este modo se sustraerían a la circulación $2^1/_2$ millones de libras esterlinas. ¿Cómo sustituir esta suma?".

Por otra parte, los capitalistas privados, etc., quieren retener el dinero, no separarse de

él por alto que sea el interés que les abonen, pues dicen, con Chapman: “5,195. Preferimos no cobrar intereses a estar preocupados con la idea de si podremos recobrar el dinero cuando lo necesitemos.”

“5,173. Nuestro sistema es éste: tenemos 300 millones de libras esterlinas de obligaciones, cuyo pago en moneda corriente del país puede reclamársenos en un momento dado, y esta moneda nacional, si la invertimos toda en estos fines, asciende a 23 millones de libras o a la cantidad que sea; ¿acaso no es ésta una situación que puede arrastrarnos a convulsiones en cualquier momento?” De aquí que, en las crisis, el sistema de crédito se trueque repentinamente en el sistema monetario.

Prescindiendo del pánico interior que se produce en los casos de crisis, sólo puede hablarse de la cantidad de dinero en lo que se refiere a los metales, al dinero mundial. Y es éste precisamente el que Chapman elimina, al

referirse exclusivamente a 23 millones en *billetes de banco*.

El mismo Chapman: “5,218. La causa primaria de las perturbaciones producidas en el mercado de dinero” (en abril y más tarde en octubre de 1847) “residía indudablemente en la masa de dinero necesaria para regular el curso del cambio, a consecuencia del volumen extraordinario de exportaciones efectuadas durante el año.”

En primer lugar, esta reserva del dinero del mercado mundial había quedado reducida, por aquel entonces, a su mínimo. En segundo lugar, servía al mismo tiempo de seguridad para la convertibitidad del dinero–crédito, de los billetes de banco. Reunía, por tanto, dos funciones completamente distintas, pero emanadas ambas de la naturaleza del dinero, puesto que el dinero real es siempre dinero del mercado mundial y el dinero–crédito tiene siempre como base el dinero del mercado mundial.

En 1847, a no ser por la derogación de la ley bancaria de 1844, “no habrían podido las Clearing Houses hacer frente a sus operaciones” (5,221).

Sin embargo, Chapman intuía la crisis inminente: “5,236. Hay ciertas situaciones del mercado de dinero (y la actual no está muy lejos de eso) en que el dinero es muy difícil de conseguir, haciéndose necesario recurrir al banco.”

“5,239. Por lo que se refiere a las sumas retiradas por nosotros del Banco el viernes, el sábado y el lunes, 19, 20 y 22 de octubre de 1847, nos habríamos sentido contentísimos si al miércoles siguiente hubiésemos podido recobrar las letras de cambio: tan pronto como pasó el pánico, refluyó a nuestras manos el dinero.” En efecto, el martes, 23 de octubre, fue declarada en suspenso la ley bancaria, con lo cual quedó conjurada la crisis.

En el núm. 5,274, Chapman cree que las letras en curso libradas simultáneamente sobre

Londres suman unos 100 ó 120 millones de libras esterlinas. Sin incluir en esta suma las letras de carácter local sobre plazas provinciales.

"5,287. Mientras que el importe de billetes de banco en manos del público ascendía en octubre de 1856 a 21.155,000 libras esterlinas, había sin embargo una dificultad extraordinaria para obtener dinero: a pesar de tener tanto en sus manos el público, nosotros no podíamos llegar a él." Esto ocurría por efecto del miedo debido a la crisis que atravesó durante algún tiempo (marzo de 1856) el Eastern Bank. (Banco oriental).

5,290–92. Tan pronto como pasa el pánico, "todos los banqueros que se benefician con los intereses empiezan inmediatamente a dar ocupación a su dinero."

5,302. Chapman explica la inquietud que se produce al disminuir las reservas bancarias, no por el miedo a causa de los depósitos, sino porque todos aquellos que pueden verse en el caso de tener que pagar de pronto grandes

sumas saben perfectamente que pueden verse obligados a recurrir al Banco como último recurso para hacer frente a la crisis en el mercado de dinero; y “si el Banco dispone de una reserva muy pequeña , no se alegrará de recibirnos, sino todo lo contrario”.

Por lo demás, es hermoso ver cómo va desapareciendo la reserva como magnitud efectiva. Los banqueros retienen un mínimo para sus negocios corrientes, en parte en su poder y en parte en poder del Banco de Inglaterra. Los *bill–brokers* retienen “el dinero bancario suelto del país” sin reserva alguna. Y el Banco de Inglaterra sólo tiene para hacer frente a las deudas de sus depósitos las reservas de los banqueros y otras reservas, además de los *public deposits*, (52) etc., que deja hundirse hasta el punto más bajo, a 2 millones, por ejemplo. Por tanto, aparte de estos 2 millones en papel toda esta especulación, en tiempos de crisis (la cual disminuye la reserva, puesto que los billetes de banco que se ingresan a cambio de los metales

que salen tienen que ser anulados), no cuenta absolutamente con más reserva que el tesoro metálico, por cuya razón cualquier disminución de él por el éxodo del oro no hace más que acentuar la crisis.

"5,306. Si no existiese dinero para operar las compensaciones en la Clearing House, no veo qué otra solución nos quedaría sino reunirnos y hacer nuestros pagos en primeras letras, en letras sobre la oficina del Tesoro, sobre Smith, Payne & Co., etc.," "5,307. Por consiguiente, si el gobierno no se preocupase de proveerles a ustedes de medios de circulación, ¿crearían ustedes uno por sí y ante sí? –¿Qué podríamos hacer? Viene el público y nos arrebata de las manos el medio de circulación; éste no existe." "5,308. ¿Se limitarían, pues, a hacer en Londres lo que diariamente se hace en Manchester? –Sí."

Es muy buena la respuesta de Chapman a la pregunta que Cayley (Birmingham–man de la escuela de Attwood) le formula con referen-

cia a la idea que Overstone tiene del capital: “5,315. Se ha dicho ante el Comité que en una crisis como la de 1847 lo que preocupa no es encontrar dinero, sino capital; ¿qué opina usted de esto? –No lo entiendo; nosotros sólo comerciamos en dinero, no entiendo lo que quiere usted decir”. “5,316. Si por eso (por capital comercial) entiende usted la cantidad de dinero que un hombre tiene metido en su negocio y le pertenece en propiedad; si llama usted a eso capital, esta suma no representa casi nunca más que parte muy pequeña del dinero con que opera en su negocio, gracias al crédito que el público le concede”... por mediación de los Chapman.

“5,339. ¿Es por falta de riqueza por lo que suspendemos nuestros pagos? –En modo alguno... No existe falta de riqueza, sino que nos movemos bajo un sistema extraordinariamente artificioso, y cuando existe una demanda enorme e inminente (*superincumbent*) de medios de circulación, pueden darse circunstancias que

nos impidan entrar en posesión de ellos. ¿Es que por eso va a paralizarse toda la actividad comercial del país? ¿Es que vamos a cerrar por eso todos los cauces de la ocupación?" "5,338. Si se nos plantease la disyuntiva de mantener en pie una de las dos cosas, los pagos al contado o la industria del país, yo sé muy bien cuál de las dos sacrificaría."

A propósito de la acumulación de billetes de banco "con la mira de agudizar la crisis y aprovecharse de las consecuencias" (5,358), dice que esto podría ocurrir muy fácilmente. Bastaría con que se decidiesen a hacerlo tres bancos grandes. "5,383. ¿Puede usted desconocer, siendo como es uno de los hombres iniciados en los grandes negocios de nuestra capital, que los capitalistas aprovechan estas crisis para obtener enormes ganancias a costa de la ruina de aquellos que caen como víctimas? –Acerca de esto no puede caber la menor duda." Podemos creer a Chapman a pies juntillas cuando nos dice esto, aunque acabara estrellándose en

el intento de “obtener enormes ganancias a costa de la ruina de los que caen,como víctimas”. Pues cuando su *associé* Gurney dice: “Toda modificación de la coyuntura aprovecha al que está informado”, Chapman afirma: “Una parte de la sociedad no sabe nada de la otra; ahí tenemos por ejemplo al fabricante que exporta sus mercancías al continente o que importa sus materias primas y que no sabe nada de quién negocia con lingotes de oro.” (5,046.) Así se explica que, un buen día, Gurney y Chapman no “supiesen entender” lo que pasaba y diesen en quiebra de un modo poco airoso.

Ya hemos visto más arriba que la emisión de billetes de banco no significa siempre adelanto de capital. El siguiente testimonio de Tooke ante la Comisión de *Commercial Distress* de la Cámara de los Lores, en 1848, demuestra simplemente que el adelanto de capital, aun cuando se lleve a cabo por el Banco mediante la emisión de nuevos billetes, no representa sin

más un aumento de la calitidad de billetes en circulación:

"5,099. ¿Cree usted que el Banco de Inglaterra, por ejemplo, pueda aumentar considerablemente sus adelantos sin que esto se traduzca en un aumento de la emisión de billetes? –Hay hechos sobrados que así lo demuestran. Uno de los ejemplos más palmarios fue el año 1835, en que el Banco hizo uso de los depósitos de las Indias occidentales y del empréstito concertado con la Compañía de las Indias orientales, para aumentar sus anticipos al público: al mismo tiempo disminuyó realmente algo la cifra de los billetes de banco en manos del público... Y algo semejante pudo observarse en 1846, en el momento en que se hicieron efectivos en el Banco los depósitos de las compañías ferroviarias; los títulos y valores" (en descuento y en depósito) "subieron a unos 30 millones aproximadamente, sin que se produjese ningún efecto perceptible en cuanto al importe de los billetes de banco en manos del público."

Pero el comercio al por mayor dispone, además de los billetes de banco, de otro medio de circulación, mucho más importante todavía para él: las letras de cambio. El señor Chapman nos ha mostrado cuán esencial es para la buena marcha de los negocios que las letras sólidas sean pagaderas en todas partes y bajo cualesquiera circunstancias:

Gilt nicht mehr der Tausves Jontof,
Was soll gelten, Zeter, Zeter! (53)

Ahora bien ¿qué relación guardan entre sí estos dos medios de circulación?

Gilbart dice acerca de esto: "Al restringirse el importe de la circulación de billetes de banco, aumenta normalmente el importe de las letras en circulación. Las letras son de dos clases: letras comerciales y letras bancarias... Cuando el dinero escasea, los prestamistas de dinero dicen: 'Gire usted contra nosotros y aceptaremos la letra', y cuando un banquero provincial descuenta una letra a un cliente, no le entrega dinero contante y sonante, sino una

letra propia a 21 días sobre su agente de Londres. Y estas letras sirven de medio de circulación" (G. W. Gilbart, *An Inquiry into the Causes of the Pressure*, etc., p. 31).

Lo cual es confirmado, bajo una forma algo distinta. por Newmatch. *Bank Acts*, 1857, núm. 1426: "No existe conexión alguna entre las fluctuaciones en cuanto al importe de las letras en circulación y las que afectan a los billetes de banco circulantes... El único resultado aproximadamente uniforme es... que, tan pronto como se presenta la más pequeña crisis en el mercado de dinero, apenas se manifiesta un alza en el tipo de descuento, aumenta considerablemente el volumen de la circulación de letras, y viceversa."

Pero las letras libradas en tales épocas no son, ni mucho menos, solamente las letras bancarias a corto plazo a que se refiere Gilbart. Por el contrario: son en gran parte letras de acomodación que no representan ningún negocio real o que sólo responden a negocios que se

inician simplemente como base para librar letras; y los ejemplos tanto de unos como de otros abundan. Por eso dice el *Economist* (Wilson), comparando la seguridad de estas letras con la de los billetes de banco: "Los billetes de banco pagaderos a la vista no pueden nunca circular en exceso, pues el excedente refluiría siempre al banco para ser canjeado; en cambio pueden emitirse letras a dos meses en gran exceso, puesto que no existe ningún medio que permita fiscalizar la emisión hasta el momento en que vencen y entonces se hallan ya sustituidas por otras. Es completamente incomprensible para nosotros que un país pueda admitir la seguridad de la circulación de letras, pagaderas en una fecha futura, y en cambio oponer toda clase de reparos contra la circulación de papel moneda pagadero a la vista" (*Economist* [22 mayo], 1847, p. 575).

Por consiguiente, la cantidad de letras circulantes se halla determinada exclusivamente por las necesidades del comercio, al igual

que la de los billetes de banco. En tiempos normales circulaban en el Reino Unido, refiriéndose a la década del cincuenta, con 39 millones de billetes de banco, unos 300 millones de letras de cambio, de ellas 100 a 120 millones solamente en Londres. El volumen de circulación de las letras no ejerce la menor influencia sobre el volumen de la circulación de billetes de banco, y ésta sólo influye sobre aquélla en las épocas de escasez de dinero, en que aumenta la cantidad de letras y desmerece su calidad. Finalmente, en momentos de crisis falla completamente la circulación de letras de cambio: la gente no acepta más que pagos al contado y las promesas de pago no sirven de nada, sólo el billete de banco conserva su capacidad circulatoria, por lo menos hasta la fecha en Inglaterra, puesto que detrás del Banco de Inglaterra está la nación con toda su riqueza.

Ya hemos visto cómo hasta el señor Chapman, a pesar de ser en 1857 un magnate del mercado de dinero, se queja amargamente

de que existen en Londres unos cuantos grandes capitalistas de dinero lo suficientemente fuertes para poder llevar el desorden, en el momento dado, a todo el mercado de dinero, sangrando así del modo más infame a los pobres pequeños financieros. Hay, pues, según él, unos cuantos grandes tiburones capaces de agudizar considerablemente cualquier crisis vendiendo consolidados por valor de 1 ó 2 millones y sustrayendo así al mercado una cantidad igual en billetes de banco (y, al mismo tiempo, en capital de préstamo disponible). Y asegura que para llevar a cabo esta maniobra, consistente en convertir en pánico una crisis, bastaría con que trabajasen de acuerdo tres grandes bancos.

La gran potencia del capital en Londres es, naturalmente, el Banco de Inglaterra, el que, sin embargo, se halla en la imposibilidad de manifestar su poder de un modo tan brutal por la posición que ocupa como organismo semiestatal. No obstante, también él sabe encontrar –

sobre todo desde la ley bancaria de 1844– los medios y los caminos necesarios para poner a buen recaudo su cosecha.

El Banco de Inglaterra tiene un capital de 14.553,000 libras esterlinas y dispone, además, de cerca de 3 millones de libras de "saldo", es decir, de ganancias no distribuidas, y de todo el dinero que afluye al gobierno en concepto de impuesto, etc., y que es obligatorio depositar en sus arcas mientras se le da empleo. Si a esto añadimos la suma de los demás depósitos (que en tiempos normales ascienden a unos 30 millones de libras) y de los billetes emitidos sin cobertura, aún encontraremos que se queda más bien corto el cálculo de Newmarch cuando dice (en *Bank Acts*, 1857, 1889): "Estoy convencido de que la suma total de los fondos continuamente ocupados en el mercado de dinero (de Londres) puede cifrarse en unos 120 millones de libras esterlinas, de una parte muy considerable de los cuales, hacía un 15 o un 20%, dispone el Banco de Inglaterra."

Cuando el Banco emite billetes que no se hallan cubiertos por la reserva metálica acumulada en sus sótanos crea signos de valor que no son simplemente medios de circulación, sino que son además, para él, capital adicional –aunque ficticio– por el importe nominal de estos billetes no cubiertos. Capital adicional que rinde al Banco, naturalmente, una ganancia adicional. En *Bank Acts*, 1857, pregunta Wilson a Newmarch: "1,563. La circulación de los propios billetes de un banco, es decir, el importe de ellos que por término medio permanece en manos del público, viene a complementar el capital efectivo de este banco, ¿no es cierto? – Absolutamente cierto. "1,564. ¿Toda la ganancia que el banco obtiene de esta circulación es, por tanto, una ganancia que procede del crédito y no de un capital realmente poseído por él? – Absolutamente cierto."

Esto mismo es aplicable, naturalmente, a los bancos privados que emiten billetes. En sus respuestas núms. 1,866–68. Newmarch con-

sidera las dos terceras partes de todos los billetes de banco emitidos por estos establecimientos (ya que para la otra tercera parte deben estos bancos contar con reservas metálicas) como "creación de otro tanto capital", puesto que se ahorra dinero metálico en iguales proporciones. La ganancia del banquero no podrá ser, por tanto, mayor que la de otros capitalistas. Queda en pie el hecho de que saca su ganancia de este ahorro nacional de dinero metálico. El hecho de que lo que es un ahorro nacional aparezca convertido en ganancia privada no les choca a los economistas burgueses, pues la ganancia en general no es otra cosa que apropiación del trabajo nacional. ¿Hay nada más disparatado que el que, por ejemplo, en 1797–1817 el Banco de Inglaterra, cuyos billetes sólo gozan de crédito a través del Estado, se haga pagar luego por el Estado, y consiguientemente por el público, bajo la forma de intereses por los empréstitos públicos, por el poder que el propio Estado le confiere de convertir estos mis-

mos billetes de papel en dinero, para prestárselos luego al Estado?

Por lo demás, los bancos disponen de otros medios para crear capital. Según el mismo Newmarch, los bancos provinciales tienen, como ya hemos dicho más arriba, la costumbre de enviar sus fondos sobrantes (es decir, los billetes del Banco de Inglaterra) a los *bill–brokers* de Londres, quienes les devuelven a cambio de ello letras descontadas. El Banco sirve con estas letras a sus clientes, pues tiene como norma no volver a poner en circulación las letras recibidas de sus clientes provinciales, para que las operaciones comerciales de estos clientes no sean conocidas en su propia vecindad. Estas letras recibidas de Londres no sirven solamente para entregarlas a clientes que deben hacer pagos directos a Londres, a menos que prefieran hacer que el Banco les entregue una orden de pago directa sobre la capital; sirven también para llevar a cabo pagos en las plazas provinciales, puesto que el endoso bancario les garan-

tiza el crédito local. En Lancashire, por ejemplo, han desplazado de la circulación todos los billetes emitidos por los bancos provinciales y gran parte de los billetes del Banco de Inglaterra (*Bank Acts*, 1857, números 1568–74).

Vemos, pues, cómo los bancos crean crédito y capital: *1º* mediante emisión de billetes de banco propios; *2º* mediante el libramiento de órdenes de pago sobre Londres hasta con 21 días de plazo de vencimiento, pero que se les hacen efectivas inmediatamente de librarse; *3º* mediante el pago de letras descontadas, cuya capacidad de crédito se establece primordial y esencialmente, al menos en cuanto al distrito local de que se trata, por el endoso del banco.

El poder del Banco de Inglaterra se revela en su regulación de la cuota comercial del tipo de interés. En épocas en que los negocios se desarrollan normalmente, puede ocurrir que el Banco de Inglaterra no pueda cerrar el paso a una corriente moderada de huida del oro de sus reservas metálicas mediante la elevación

del tipo de descuento,[2] porque los bancos privados y por acciones y los *bill–brokers*, cuya potencia de capital ha aumentado considerablemente en los últimos treinta años, se encarguen de satisfacer la demanda de medios de pago. En este caso, tiene que echar mano de otros recursos. Pero, para los momentos críticos sigue rigiendo lo que el banquero Glyn (de la firma Glyn, Mills, Currie & Co.) declaró ante la Comisión de *Commecial Distress*, 1848–57: "1,709. En los momentos de gran crisis dentro del país, es el Banco de Inglaterra el que impone el tipo de interés." "1,710. En tiempos de crisis extraordinaria..., cuando se hallan relativamente restringidos los descuentos de los banqueros privados o los *brokers*, recaen sobre el Banco de Inglaterra, lo cual da a éste poder para fíjar la cuota comercial del tipo de interés."

Claro está que, como institución pública protegida por el Estado y dotada por éste de privilegios, no puede emplear este poder a su

libre albedrío, como si se tratase de una empresa privada. Por eso dice Hubbard ante la Comisión bancaria *Bank Acts*, 1857: "2,844. (Pregunta:) ¿No se da el caso de que cuando más alto es el tipo de descuento más baratos son los servicios que presta el Banco de Inglaterra y de que cuando aquél es más alto son los servicios de los *brokers* más baratos? –(Hubbard): Ese caso se dará siempre, pues el Banco de Inglaterra no desciende nunca tanto como sus competidores, ni se eleva tampoco tanto cuando más alto es el tipo de interés."

A pesar de eso, se produce una situación grave en el mundo de los negocios cuando el Banco, en momentos de crisis, aprieta las tuercas, como suele decirse, es decir, eleva todavía más el tipo de interés, superior ya a la media. "Tan pronto como el Banco de Inglaterra aprieta las tuercas, cesan todas las compras destinadas a la exportación... Los exportadores esperan a que la depresión de los precios llegue a su punto más bajo, y sólo entonces y nunca

antes se lanzan a comprar. Pero al llegar a este punto, el curso se halla ya regulado de nuevo: el oro deja de ser exportado antes de que se llegue a este punto máximo de depresión. Las compras de mercancías para la exportación pueden, si acaso, hacer que retorne una parte del oro enviado al extranjero, pero llegan demasiado tarde para impedir el éxodo" (G. W. Gilbart, *An Inquiry into the Causes of the Pressure on the Money Market*, Londres, 1840, p. 35). "Otro de los efectos de la regulación del medio de circulación mediante el cambio exterior es que, en tiempos de crisis, provoca una subida enorme del tipo de interés" (*ob. cit.*, p. 40). "Las costas que supone el restablecer el curso de los cambios pesan sobre la industria productiva del país mientras que en el transcurso de este proceso la ganancia del Banco de Inglaterra aumenta positivamente por el hecho de que sus operaciones siguen desarrollándose con una cantidad menor de metales preciosos" (*ob. cit.*, p. 52).

Pero “estas grandes fluctuaciones del tipo de interés –dice Samuel Gurney– son beneficiosas para los banqueros y comerciantes en dinero; todas las fluctuaciones son comerciales, redundan en beneficio de quien sabe entenderlas”. Y aunque los Gurneys se queden con la mejor parte en la despiadada explotación de la situación de penuria de los negocios, cosa que el Banco de Inglaterra no puede permitirse hacer con el mismo desahogo, es indudable que también éste saca de ello bonitas ganancias, sin hablar de las ganancias privadas que les caen por sí mismas en el regazo a los señores directores, gracias a la posición excepcional en que se hallan colocados para conocer la situación general de los negocios. Según los datos del *Lord’s Committee*, en 1817, al reanudarse los pagos al contado, estas ganancias del Banco de Inglaterra ascendían, para todo el período que va de 1797 a 1817, a las cifras siguientes:

Bonuses and increase of dividends (Inversion

aumento de dividendos)

New stock divided amongst the propietors (N

buidas a los accionistas)

Increased value of capital (Incremento de valo

sobre un capital de 11.642,400 libras esterlinas en 19 años (D. Hardcastle, *Bank and Bankers*, 2ª ed., Londres 1843, p. 120). Si calculamos con arreglo al mismo principio las ganancias totales del Banco de Irlanda, que en 1797 suspendió también los pagos al contado, obtenemos el resultado siguiente:

Dividends as per returns due 1821 (Dividend

en 1821)

Declared bonuses (Inversiones extraordinarias

Surplus assets (Aumento del activo)

sobre un capital de 3 millones de libras (*ob*. *cit*., p. 363 [364]).

¡Y aún se habla de centralización! El sistema de crédito, cuyo eje son los supuestos bancos nacionales y los grandes prestamistas de dinero y usureros que pululan en torno a ellos, constituye una enorme centralización y confiere a esta clase parasitaria un poder fabuloso que le permite, no sólo diezmar periódicamente a los capitalistas industriales, sino inmiscuirse del modo más peligroso en la verdadera producción, de la que esta banda no sabe absolutamente nada y con la que no tiene nada que ver. Las leyes de 1844 y 1845 prueban el creciente poder de estos bandoleros, con los que se alían los financieros y *stock–jobbers*. (54)

Y si aún hay alguien que piensa que estos honorables bandidos sólo explotan la producción nacional e internacional en interés de la producción de los mismos explotados se convencerá de su error leyendo la siguiente digresión acerca de la alta dignidad moral de los banqueros: “Los establecimientos bancarios son instituciones religiosas y morales. ¡Cuántas veces el miedo a ser contemplado por el ojo vigilante y reprobatorio de su banquero hace que un nuevo comerciante se abstenga de andar en compañía de gentes bulliciosas y dilapidadoras! ¡Qué angustiosa preocupación la suya de no perder la estimación del banquero, de guardar las apariencias de la respetabilidad! El temor de que el banquero le frunza el ceño influye más en él que las prédicas morales de sus amigos; tiembla ante la posibilidad de que se le crea capaz de cometer un fraude o de incurrir en el más leve testimonio falso, por miedo a inspirar sospechas y a que, como consecuencia de ello, el banco le restrinja o le retire el crédito.

El consejo de su banquero es más importante para él que el de su confesor” (G. M. Bell, director de un banco de Escocia, *The Philosophy of Joint Stock Banking*, Londres, 1840, pp. 46 y 47).

Notas al pie del capítulo XXXIII:

1. Promedio de días durante los cuales un billete de banco se ha mantenido en circulación:

Año	A libras	5 libras	10 libras	20–100 libras	200–500 libras	1
1792	?	6	23	09	2	3
1818	48	7	13	21	1	1
1846	9	7	71	4	3	1
1856	0	7	58	7	2	9

(Datos suministrados por el cajero del Banco de Inglaterra, Marshall, en *Report of Bank Acts*, 1857, II Apéndice, pp. 300–30l.)

2. En la asamblea general de accionistas de la *Uníon Bank of London* celebrada el 17 de enero de 1894, el presidente, señor Ritchie, informó que el Banco de Inglaterra había elevado el descuento, en 1893 del $2^1/_2$% (en julio) al 3 y el 4% (en agosto) y, en vista de que, a pesar de ello, había perdido $4^1/_2$ millones en cuatro semanas, hasta el 5%, lo cual hizo que refluyese el oro y permitió reducir el tipo de descuento bancario al 4% en septiembre y al 3% en octubre. Pero este tipo bancario no fue reconocido en el mercado. “Cuando el tipo bancario era el 5%, el tipo del mercado era el $3^1/_2$% y el tipo para el dinero el $2^1/_2$%; cuando el tipo bancario descendió al 4%, el tipo de descuento era el $2^3/_8$% y el tipo para el dinero el $1^3/_4$%; cuando el tipo bancario era el 3%, el tipo de descuento

era el 1 1/2% y el tipo para el dinero un poco más bajo" (*Daily News*, 18 enero, 1894). *(F. E.)*

CAPITULO XXXIV

EL “CURRENCY PRINCIPLE” Y LA LEGISLACIÓN BANCARIA INGLESA DESDE *1844*

(En una obra anterior[1] hemos investigado la teoría de Ricardo sobre el valor del dinero en relación con los precios de las mercancías; aquí podemos, por tanto, limitarnos a lo más indispensable. Según Ricardo, el valor del dinero –metálico– se determina por el tiempo de trabajo materializado en él, pero sólo en tanto que la cantidad de dinero guarda las proporciones adecuadas con la masa y el precio de las mercancías puestas en circulación. Si la cantidad de dinero rebasa aquella proporción, disminuye su valor y suben los precios de las mercancías, si queda por debajo de las proporciones adecuadas, sube su valor y los precios de las mercancías bajan; siempre dando por supuesto que las demás circunstancias no varíen. En el primer caso, el país en que se produzca

este sobrante de oro, exportará el oro tan pronto como se cotice por debajo de su valor e importará mercancías; en el segundo caso, afluirá el oro a los países en que se cotice por encima de su valor, mientras que las mercancías depreciadas huirán de ellos a otros mercados en que puedan alcanzar precios normales. Como, en estas condiciones, "el oro mismo, sea amonedado o en barras, puede llegar a convertirse en un signo de valor, de un valor metálico superior o inferior a su valor propio, es indudable que idéntica suerte pueden correr los billetes de banco convertibles que se hallen en circulación. Aunque los billetes de banco sean convertibles, y, por tanto, su valor real corresponda a su valor nominal, la masa global del dinero circulante, oro y billetes (*the aggregate currency consisting of metal and of convertible notes*), puede apreciarse o depreciarse, según que su cantidad total, por las razones más arriba expuestas, se eleve o descienda por encima o por debajo del nivel determinado por el valor de cambio de las mer-

cancías circulantes y por el valor metálico del oro... Esta depreciación, no la del papel con respecto al oro, sino la del oro y la del papel juntos, o sea, la de la masa total de los medios de circulación de un país, constituye uno de los principales descubrimientos de Ricardo, que Lord Overstone & Co. pusieron a su servicio y que Sir Robert Peel convirtió en principio fundamental de su legislación bancaria de 1844 y 1845" (*ob. cit.*, p. 155).

No necesitamos reproducir aquí la demostración, desarrollada en el mismo lugar de la falsedad de esta teoría ricardiana. Sólo nos interesa una cosa: el modo cómo las tesis de Ricardo fueron elaboradas por la escuela de los teóricos bancarios de donde surgieron las leyes bancarias de Peel, citadas más arriba.

"Las crisis comerciales producidas durante el siglo XIX, especialmente las grandes crisis de 1825 y 1836 no desarrollaron la teoría ricardiana del dinero, pero sí sacaron de ello nuevas consecuencias prácticas. No eran ya

fenómenos económicos sueltos, como los que en Hume explican la depreciación de los metales preciosos en los siglos XVI y XVII o los que en Ricardo determinan la depreciación del papel–moneda durante el siglo XVIII y a comienzos del XIX, sino las grandes tormentas del mercado mundial, en las que se descarga el choque de todos los elementos del proceso burgués de producción, cuyo origen y cuya solución se buscaban dentro de la órbita más superficial y más abstracta de este proceso: en la órbita de la circulación del dinero. La premisa verdaderamente teórica de la que parte la escuela de los artistas económicos de las tormentas sólo consiste, en realidad, en el dogma de que Ricardo ha descubierto las leyes de la circulación puramente metálica. Toda su misión quedaba reducida a someter a estas leyes la circulación fiduciaria o de los billetes de banco.

El fenómeno más general y más palpable de las crisis comerciales es la baja repentina y general de los precios de las mercancías que

se presenta a continuación de un alza prolongada y general de los mismos. La baja general de los precios de las mercancías puede expresarse como un alza del valor relativo del dinero en relación con todas las mercancías, y al alza general de los precios, por el contrario, como una baja del valor relativo del dinero. En ambas expresiones, se define el fenómeno, pero no se le explica... La distinta fraseología deja los términos del problema tan en pie como los dejaría su traducción del alemán al inglés. Por eso la teoría ricardiana del dinero fue recibida tan de buen grado: porque daba a una simple tautología la apariencia de una relación causal. ¿De dónde provenía la baja general periódica de los precios de las mercancías? De un descenso periódico en cuanto al valor relativo del dinero. ¿De dónde provenía, por el contrario, el alza general periódica de los precios de las mercancías? Del alza periódica en cuanto al valor relativo del dinero. Con la misma razón podía decirse que el alza y la baja periódicas de

los precios provenía de su alza y baja periódicas... Una vez que se reconoce la transformación de la tautología en una relación causal, todo lo demás se deduce de una manera muy sencilla. El alza de los precios de las mercancías nace de la baja del valor del dinero, la baja del valor del dinero, a su vez, como sabemos por Ricardo, de la plétora de la circulación, es decir, del hecho de que la masa del dinero circulante se eleva por encima del nivel determinado por su propio valor inmanente y por los valores inmanentes de las mercancías. Y lo mismo, a la inversa, la baja general de los precios de las mercancías, la cual se explica por el alza del valor del dinero sobre su valor inmanente como consecuencia de una deficiente circulación. Por consiguiente, los precios suben y bajan periódicamente porque circula periódicamente demasiado dinero o demasiado poco. Y aunque se demuestre que el alza de los precios coincide con una circulación reducida de dinero y su baja con una circulación incrementada, siempre

podrá afirmarse para salir al paso de esto que, por efecto de la disminución o del aumento de la masa circulante de mercancías, aumento o circulación que, por lo demás, jamás podrán probarse estadísticamente, aumenta o disminuye en términos relativos, aunque no absolutos, la cantidad de dinero circulante. Ahora bien, ya veíamos que según Ricardo, estas fluctuaciones generales de los precios tienen que producirse también necesariamente con una circulación puramente metálica, pero que se compensan al turnarse unas con otras, ya que, por ejemplo, una circulación insuficiente determina la baja de los precios de las mercancías, la baja de los precios de las mercancías, la exportación de éstas al extranjero, esta exportación, a su vez, la afluencia de oro del exterior, y ésta una nueva alza de los precios de las mercancías. Y a la inversa en caso de plétora de circulación, en que se importen mercancías y se exporte oro. Pero como, a pesar de estas fluctuaciones generales de los precios, que brotan directamente de

la naturaleza de la propia circulación metálica ricardiana, su forma violenta y explosiva, su forma de crisis, corresponde a los períodos del sistema de crédito desarrollado, es claro como la luz del día que la emisión de billetes de banco no se ajusta exactamente a las leyes de la circulación metálica. La circulación metálica tiene su recurso salvador en la importación y exportación de metales preciosos, que entran inmediatamente en circulación convertidos en moneda y que de este modo, al afluir o refluir, hacen bajar o subir los precios de las mercancías. Esta misma influencia sobre los precios de las mercancías es la que quiere que produzcan artificialmente los bancos mediante la imitación de las leyes propias de la circulación metálica. Si afluye dinero del extranjero, ello demuestra que la circulación es insuficiente, que el valor del dinero se halla demasiado alto y las mercancías se cotizan a precios demasiado bajos, por lo cual es necesario lanzar a la circulación billetes de banco en proporción al oro nueva-

mente importado. Billetes que, por el contrario, deben retirarse de la circulación en la misma proporción en que el oro emigre del país. Dicho en otros términos, la emisión de billetes de banco deberá regularse con arreglo a la importación y exportación de metales preciosos o con arreglo al cambio exterior. La falsa premisa ricardiana según la cual el dinero sólo es moneda y, por tanto, todo el oro importado se traduce en un aumento del medio de circulación, razón por la cual hace subir los precios, mientras que todo el oro exportado disminuye la cantidad de moneda y, por consiguiente, hace que los precios bajen; esta premisa teórica se convierte aquí *en un experimento práctico encaminado a poner en circulación tanta cantidad de moneda como oro exista en cada momento dado*. Lord Overstone (el banquero Jones Loyd), el coronel Torrens, Norman, Clay, Arbuthnot y toda una serie de escritores conocidos en Inglaterra bajo el nombre de escuela del *Currency Principle*, (55) no sólo han predicado esta doctrina, sino que,

además, mediante las leyes bancarias dictadas por Sir Robert Peel en 1844 y 1845, la erigieron en fundamento de la legislación bancaria inglesa y escocesa. El ignominioso fiasco tanto teórico como práctico a que condujo esta escuela después del experimento realizado en la más grandiosa escala nacional no podremos exponerlo sino cuando estudiemos la teoría del crédito" (*ob. cit.*, pp. 165–168).

La crítica de esta escuela fue hecha por Thomas Tooke, James Wilson (en el *Economist* de 1844–47) y John Fullarton. Pero ya tuvimos ocasión de ver en varios lugares de esta obra, principalmente en el capítulo XXVII [pp. 462 *ss.*] cuán mal comprendían estos mismos autores la naturaleza del dinero y con qué poca claridad enfocaban ellos también la relación entre el dinero y el capital. Diremos ahora, en relación con las deliberaciones de la Comisión de la Cámara de los Comunes, de 1857, algo acerca de las leyes bancarias de Peel (*Bank Committee* de 1857) *(F. E.).*

J. G. Hubbard, ex-gobernador del Banco de Inglaterra, declara: “2,400. Los efectos de la exportación de oro... no se refieren para nada a los precios de las mercancías. Guardan en cambio una relación muy grande con los precios de los títulos y valores, puesto que a medida que cambia el tipo de interés resulta necesariamente afectado, en fuertes proporciones, el valor de las mercancías que representan este interés.” Aduce dos cuadros referentes a los años 1834–43 y 1844–53, demostrativos de que el movimiento de los precios de quince de los más importantes artículos comerciales era independiente en absoluto de la emigración y la afluencia del oro y del tipo de interés. En cambio, estos cuadros revelan la existencia de una íntima conexión entre la retirada y la afluencia del oro, que es en realidad “el representante de nuestro capital ávido de inversión”, y el tipo de interés. “En 1847 se retransfirió a los Estados Unidos un volumen muy grande de títulos y valores, retornó también a Rusia una cantidad

de títulos y valores rusos y regresaron otros títulos y valores continentales a los países de que importábamos trigo.”

Los quince artículos que sirven de base a los siguientes cuadros aducidos por Hubbard son: algodón, hilados de algodón, tejidos de algodón, lana, paños de lana, lino, lienzo, añil, mineral de hierro, latón, cobre, talco, azúcar, café y seda.

I. De 1834 a 1843

Fecha	*Reserva metálica del Banco*		*Tipo*
	Libras esterlinas	*comercial descuento*	
1834, 1 marzo 0	9.104,00	2 3/4	
1835, 1 marzo 0	6.274,00	2 3/4	
1836, 1 marzo 0	7.918,00	3 1/4	

1837, 1 marzo	10	4.077,00	5%
1838, 1 marzo	100	10.471,00	2 3/4
1839, 1 septiembre	0	2.684,00	6%
1840, 1 junio	0	4.571,00	4 3/4
1840, 1 diciembre	0	3.642,00	5 3/4
1841, 1 diciembre	0	4.873,00	5%
1842, 1 diciembre	100	10.603,00	2 1/2
1843, 1 junio	100	11.566,00	2 1/4

Hubbard glosa este cuadro y el siguiente de este modo: “Lo mismo que en el decenio de 1834 a 1843, en el de 1844–53 las fluctuaciones observadas en el oro del Banco fueron acompañadas siempre por un aumento o un

descenso del valor en préstamo del dinero adelantado en concepto de descuento; por otra parte, los cambios operados en los precios de las mercancías dentro del país muestran una independencia completa con respecto a la masa de la circulación, tal como se manifiesta en las fluctuaciones de oro del Banco de Inglaterra" (*Bank Acts*, 1857, Report II, páginas 290 y 291).

II De 1844 a 1853

Fecha	*Reserva metálica del Banco*	
	Libras esterlinas	*Tipo mercial de cuento*
1844, 1 marzo	16.162,00	2½ /
1845, 1 diciembre	13.237,00	4½ /
1846, 1 septiembre	16.366,00	3%
1847, 1 septiembre	9.140,000	6%

1850, 1 marzo	0	17.126,00	2½
1851, 1 junio	0	13.705,00	3%
1852, 1 septiembre	0	21.853,00	1¾
1853, 1 diciembre	0	15.093,00	5%

Como es la oferta y la demanda de mercancías la que regula sus precios comerciales, resulta evidente aquí cuán falsa es la identificación, sostenida por Overstone, de la demanda de capital–dinero susceptible de ser prestado (o, mejor dicho, de las desviaciones de la oferta de esta clase de capital), tal como se expresa en el tipo de descuento, y la demanda de verdadero "capital". La afirmación de que los precios de las mercancías se regulan por las fluctuaciones en cuanto al volumen de la *currency* se encubre ahora bajo la frase de que las fluctuaciones del tipo de descuento expresan fluctuacio-

nes del tipo de descuento expresan fluctuaciones en cuanto a la demanda de verdadero capital material, a diferencia del capital–dinero. Ya hemos visto cómo lo mismo Norman que Overstone afirmaban en realidad esto ante la misma Comisión y a qué pobres subterfugios se veían obligados a recurrir, sobre todo el segundo, hasta afirmar por último una posición (cap. XXVI [pp. 439 *ss*., 446 *s*]). Es, en realidad, la vieja cantinela de que los cambios operados en cuanto a la masa del oro existente, al aumentar o disminuir la masa del medio de circulación dentro del país, hacen necesariamente que suban o bajen en él los precios de las mercancías. Las exportaciones de oro conducen necesariamente, según esta teoría de la *currency*, a la subida de los precios de las mercancías en el país hacia el que afluye el oro, y con ellos el valor de las exportaciones del país exportador de oro en el mercado del país que lo importa; el valor de las exportaciones de este último en el mercado del primero descenderá, por tanto, a la par que

sube en su país de origen, hacía el que afluye el oro. Pero, en realidad, la disminución de la masa del oro sólo hace subir el tipo de interés. mientras que el aumento de aquélla hace bajar éste; y si estas fluctuaciones del tipo de interés no entrasen en cuenta al fijar el precio de costo o al determinar la oferta y la demanda, no afectarían en lo más mínimo a los precios de las mercancías.

N. Alexander, jefe de una gran casa de exportaciones a la India, se expresa del modo siguiente, en el mismo informe, acerca de la fuerte corriente de emigración de plata hacia la India y China a mediados de la década del cincuenta, debida en parte a la guerra civil china, que oponía un dique al mercado de las telas inglesas en aquel país, y en parte a la plaga que se había declarado entre los gusanos de seda en Europa y que restringía considerablemente la producción sedera de Italia y Francia:

"4,337. La plata ¿emigra hacia China o hacia la India? –Se envía la plata a la India y se

emplea una buena parte de ella en comprar opio, enviándolo todo a China para formar un fondo destinado a la compra de seda; el estado de los mercados en la India (a pesar de la plata acumulada allí) hace que sea más beneficioso para el comerciante enviar plata que telas u otros artículos de fabricación inglesa." "4,338. ¿No se produjo una gran corriente emigratoria de plata de Francia, por medio de la cual hemos obtenido este metal? –Sí, muy grande." "4,344. En vez de importar seda de Francia e Italia, la exportamos en grandes cantidades a esos países, tanto seda de Bengala como de China."

Por tanto, se enviaba a Asia plata –el metal monetario de este continente– en vez de mercancías, pero no porque hubiesen subido los precios de estas mercancías en el país de producción (Inglaterra), sino porque habían bajado –a consecuencia del exceso de importación– en el país importador; y a pesar de que esta plata afluía a Inglaterra de Francia y tenía que pagarse en parte con oro. Según la teoría de

la *currency*, estas importaciones habrían debido hacer bajar los precios en Inglaterra, elevándolos en China y la India.

Otro ejemplo. Wylie, uno de los primeros comerciantes de Liverpool, declaró lo siguiente ante la Comisión de los Lores (*Commercial Distress*, 1848–57): "1,994. A fines de 1845 no había negocio más provechoso y que rindiese ganancias tan altas" (como la industria de hilados de algodón). "Las existencias de algodón eran grandes y podía conseguirse algodón bastante bueno a 4 peniques la libra, utilizable para hilar una buena *secunda mule twist* nº 40 [hilado a máquina de segunda clase] con un gasto de otros 4 peniques, lo que suponía unos 8 peniques de desembolso total para el fabricante. Este hilado fue vendido en grandes masas en septiembre y octubre de 1845, habiéndose concertado también grandes contratos de suministro a razón de $10^1/_2$ y $11^1/_2$ peniques la libra; en algunos casos, los fabricantes obtuvieron ganancias iguales al precio de compra del

algodón.” “1,996. El negocio siguió siendo rentable hasta comienzos de 1846.” “2,000. El 3 de marzo de 1844, las existencias de algodón (627,042 balas) ascendían a más del doble de las de hoy (7 de marzo de 1848, en que su volumen es de 301,070 balas), a pesar de lo cual el precio era $1^1/_4$ peniques por libra más caro.” ($6^1/_4$ peniques en vez de 5.) Al mismo tiempo, el hilado –*secunda mule twist* nº 40 de buena calidad– había bajado en octubre de $11^1/_2$– 12 peniques a $9^1/_2$ peniques en octubre de 1847, y en diciembre a $7^3/_4$ peniques; el hilado se vendía al precio de compra del algodón que constituía su materia prima.” (*L. c.*, núms. 2,021, 2,023).) Así se corroboraba la sabiduría interesada de Overstone de que el dinero debía ser “caro”, por ser “raro” el capital. El 3 de marzo de 1844 el tipo de interés bancario era del 3%; en octubre y noviembre de 1847 subió al 8 y el 9%; el 7 de marzo de 1848 era del 4%. Los precios del algodón descendieron muy por debajo del nivel correspondiente a la oferta, a consecuencia de

la paralización total del mercado y del pánico producido por la elevación del tipo de interés. Esto trajo como resultado, de una parte, un enorme descenso de las importaciones en 1848 y, de otra parte, la baja de la producción en los Estados Unidos; como consecuencia de ello, nueva subida de los precios del algodón en 1849. Según Overstone, las mercancías eran demasiado caras porque existía demasiado dinero en el país.

"2,002. El reciente empeoramiento de la situación de la industria algodonera no se debe a la escasez de materia prima, puesto que los precios son bajos a pesar de haber disminuido considerablemente las existencias de algodón en rama." Pero en Overstone se advierte una grata confusión del precio o el valor de las mercancías con el valor del dinero, o sea, con el tipo de interés. En su contestación a la pregunta 2,026, Wylie formula su juicio de conjunto sobre la teoría de la *currency*, según la cual Cardwell y Sir Charles Wood, en mayo de 1847,

“habían afirmado la necesidad de llevar a efecto en la totalidad de su contenido la ley bancaria de l844.” “Creo que estos principios son de tal naturaleza, que asignarían al dinero un valor artificialmente alto y a todas las mercancías un valor artificialmente bajo y ruinoso.” –Y dice, además, refiriéndose a los efectos de esta ley bancaria en cuanto a la marcha general de los negocios: “Como las letras a cuatro meses, que son las letras corrientes libradas por las ciudades fabriles contra los comerciantes y banqueros por las mercancías vendidas a éstos y destinadas a los Estados Unidos, sólo podían descontarse a costa de grandes esfuerzos, vióse entorpecida en considerables proporciones la exportación de los encargos, hasta la carta del Gobierno de 25 de octubre” (declarando en suspenso la ley bancaria), “por la que volvieron a ser descontables estas letras a cuatro meses.” (2,097.) La suspensión de esta ley bancaria fue considerada como un acto de verdadera liberación también en las provincias. “2,102. En el

pasado octubre" (de 1847), "casi todos los compradores americanos que adquieren aquí mercancías restringieron todo lo posible sus encargos, y al llegar a los Estados Unidos la noticia del encarecimiento del dinero, todos los nuevos encargos cesaron." "2,134. El trigo y el azúcar eran casos especiales. El mercado de trigo se vio afectado por las perspectivas de la cosecha, y el azúcar por las enormes existencias e importaciones." "2,163. Una gran parte de nuestras obligaciones de pago hacia los Estados Unidos... se liquidaron mediante pública subasta de las mercancías consignadas y muchas fueron anuladas, me temo yo, por la bancarrota que aquí se produjo." "2,196. Si mal no recuerdo, en nuestra Bolsa de valores llegaron a pagarse, *en octubre de 1847, hasta el 70% de intereses."*

(La crisis de 1837, con sus largas secuelas, seguidas en 1842 de una crisis adicional completa, y la ceguera interesada de los industriales y comerciantes, quienes se negaban en redondo a reconocer la existencia de una su-

perproducción –pues la economía vulgar consideraba este fenómeno como algo totalmente absurdo e imposible– habían conseguido sembrar por fin en las cabezas aquella confusión que permitió a la escuela de la *currency* trasplantar su dogma a la práctica en una escala nacional. Se impuso así la legislación bancaria de 1844–45.)

La ley bancaria de 1844 divide el Banco de Inglaterra en dos departamentos: un departamento de emisión de billetes y un departamento bancario. El primero obtiene garantías –Deuda pública, en su mayor parte– por 14 millones, recibe toda la reserva metálica, de la cual solamente $^1/_4$ a lo sumo puede consistir en plata, y emite una suma de billetes equivalente al importe total de ambas. Aquellos billetes que no se hallan aún en manos del público se custodian en el departamento bancario, en unión de la pequeña cantidad de monedas necesarias para el uso diario (hacia un millón), la reserva constantemente disponible del Banco. El depar-

tamento de emisión entrega al público oro por billetes y billetes por oro; las demás relaciones con el público corren a cargo del departamento bancario. Los bancos privados de Inglaterra y Gales autorizados en 1844 para emitir billetes conservan este derecho, pero su emisión de billetes es sometida a una tasa; cuando uno de estos bancos deja de emitir billetes propios, el Banco de Inglaterra puede elevar en $^{2}/_{3}$ de la tasa establecida el importe de billetes de banco no cubiertos: por este método, la cifra de estos billetes se elevó en 1892 de 14 a l6$^{1}/_{2}$ millones de libras esterlinas [a 16.450,000 libras, para dar la cifra exacta].

Esto quiere decir que por cada cinco libras esterlinas en oro que salen del tesoro del Banco refluye al departamento de emisión y es destruido un billete de cinco libras; por cada cinco soberanos que afluyen al tesoro, entra en circulación un billete de cinco libras esterlinas. De este modo, se pone en práctica la circulación ideal del papel–moneda de Overstone, ajustada

exactamente a las leyes de la circulación metálica, y se cierra para siempre el paso a las crisis, según las afirmaciones de los hombres de la *currency*.

Pero, en realidad, el desdoblamiento del Banco en dos departamentos independientes privaba a la dirección de la posibilidad de disponer libremente, en momentos decisivos, de todos sus recursos disponibles, pudiendo así darse el caso de que el departamento bancario se viese abocado a la bancarrota, mientras el departamento de emisión poseía intactos varios millones de oro, y además sus 14 millones de garantías. Y este caso podía darse tanto más fácilmente cuanto que en casi todas las crisis hay un momento en que se produce una fuerte corriente de emigración de oro al extranjero, que es contrarrestada fundamentalmente por la reserva metálica del Banco. Por cada cinco libras que salen al extranjero se retira de la circulación en el interior del país un billete de cinco libras: es decir, que la masa de medios de circu-

lación se reduce precisamente en el momento en que mayor cantidad de ellos y con mayor apremio se necesitan. La ley bancaria de 1844 incita, pues, directamente a todo el mundo comercial a que, en el momento de estallar la crisis, se apresure a constituir una reserva de billetes de banco, es decir, a que acelere y agudice todavía más la crisis, al fomentar así artificialmente la demanda de disponibilidades de dinero, es decir, de medios de pago, tendencia que surte sus efectos en los momentos decisivos, a la par que restringe la oferta de ellos, hace que el tipo de interés alcance en las crisis proporciones inauditas; por consiguiente, la ley a que nos referimos, lejos de impedir las crisis, lo que hace es fomentarlas hasta un punto en que tiene que hundirse todo el mundo industrial o tiene que irse a pique la ley bancaria vigente. Por dos veces, el 25 de octubre de 1847 y el 12 de noviembre de 1857, llegó la crisis a este extremo; en vista de ello, el gobierno eximió al Banco de la restricción de su emisión de bille-

tes, declarando en suspenso la ley de 1844, lo cual bastó en ambas ocasiones para conjurar la crisis. En 1847, bastó la certeza de que podían volver a obtenerse billetes de banco con garantía de primera clase, para que saliesen de nuevo a la luz del día y volviesen a lanzarse a la circulación los 4–5 millones en billetes atesorados. En 1857 se emitieron cerca de un millón de billetes más de la cantidad legal, pero sólo por muy corto tiempo.

Debe advertirse, además, que la legislación de 1844 presenta todavía ciertas huellas del recuerdo de los primeros veinte años del siglo, de la época en que se decretó la suspensión de los pagos al contado del Banco y se depreciaron los billetes. Aún se percibe marcadamente el miedo a que los billetes, de banco puedan perder el crédito, miedo muy injustificado, pues ya en 1825 había conjurado la crisis la puesta en circulación de una vieja cantidad de billetes de una libra que no tenían curso, demostrando así que el crédito de los billetes

de banco permanecía inquebrantable, aun en los momentos de más fuerte y más generalizada desconfianza. Y la cosa es lógica, pues no en vano estos signos de valor se hallan respaldados en realidad por toda la nación y por su crédito. *F. E.*)

Oigamos ahora dos o tres testimonios acerca de los efectos de la ley bancaria. J. St. Mill opina que la ley bancaria de 1844 ha puesto un dique a los excesos de la especulación. Afortunadamente, este hombre sabio habló el 12 de junio de 1857. Cuatro meses después, estallaba la crisis. J. St. Mill da literalmente las gracias a los "directores de bancos y al público comercial en general" por el hecho de que "comprenden la naturaleza de una crisis comercial mucho mejor que antes y el gran daño que se infieren a sí mismos y que irrogan al público al apoyar los excesos de la especulación". (*Bank Committee*, 1857, núm. 2,031.)

El sabio Mill entiende que si se emiten billetes de 1 libra "para adelantarlos a los fabri-

cantes, etc., que desembolsan salarios... estos billetes pueden ir a parar a manos de otros que los inviertan para fines de consumo, en cuyo caso los billetes constituyen de por sí una demanda de mercancías y pueden, momentáneamente, tender a fomentar una subida de precios". [núm. 2,066]. ¿El señor Mill cree, por tanto, que los fabricantes pagarán salarios más altos porque los paguen en papel en vez de pagarlos en oro? ¿O entiende que si el fabricante obtiene un adelanto de 100 libras esterlinas en billetes y canjea éstos por oro, este salario encontrará menos demanda que si lo pagase directamente en billetes de 1 libra? ¿Acaso no sabe que en ciertos distritos mineros, por ejemplo, se pagaban los salarios en billetes de bancos locales, distribuyéndose un billete de cinco libras entre varios obreros? ¿Es que esto aumenta su demanda? ¿O acaso los banqueros adelantan a los fabricantes dinero más fácilmente y en mayor abundancia en billetes pequeños que en billetes grandes?

(Este extraño miedo que Mill siente a los billetes de 1 libra sería inexplicable si toda su obra de economía política no diese pruebas de un eclecticismo que no retrocede ante ninguna contradicción. De una parte, se pronuncia en muchas cosas a favor de Tooke y en contra de Overstone; de otra parte, cree en la determinación de los precios de las mercancías por la cantidad de dinero existente. No está, pues, convencido, ni mucho menos, de que por cada billete de a libra que se emita –suponiendo que todas las demás circunstancias permanezcan invariables– afluya un soberano al tesoro del Banco; teme que la masa de medios de circulación aumente y que, como consecuencia de ello, se deprecie, es decir, que suban los precios de las mercancías. Eso y no otra cosa es lo que se esconde detrás de los reparos apuntados más arriba. *F. E.*)

Acerca del desdoblamiento del Banco y de la excesiva preocupación por garantizar el reembolso de los billetes de banco, declara

Tooke ante la Comisión sobre las *Commercial Distress*, 1848–57:

Las grandes fluctuaciones del tipo de interés producidas en 1847, comparadas con las del 1837 y 1839, se deben exclusivamente, según él, a la división del Banco en dos departamentos (3,010.) –La seguridad de los billetes de banco no resultó afectada en 1825, ni en 1837 y 1839 (3,015). –La demanda de oro en 1825 sólo se proponía llenar el vacío producido por el completo descrédito en que habían caído los billetes de 1 libra emitidos por los bancos provinciales: este vacío sólo podía llenarse con oro, entretanto que el Banco de Inglaterra emitiese también billetes de a libra. (3,022) –En noviembre y diciembre de 1825 no existía ni la más pequeña demanda de oro para la exportación. (3,023.)

"Por lo que se refiere a la falta de crédito del Banco dentro y fuera del país, una suspensión de los pagos de dividendos y depósitos habría traído consecuencias mucho más graves

que una suspensión de los pagos de billetes de banco.” (3,028.)

“3,035. ¿No opina usted que cualquier factor que ponga en peligro en última instancia la convertibilidad de los billetes de banco en momentos de crisis comercial, puede crear nuevas y serias dificultades? –En modo alguno.”

En el transcurso del año 1847. “el aumento de la emisión de billetes de banco habría contribuido tal vez a aumentar de nuevo el oro en caja del Banco, como lo hizo en 1825”. (3,058.)

Newmarch declara en 1857 ante el [*Committee on*] *Bank Acts*: “1,357. El primer efecto malo... en que se tradujo esa separación de los dos departamentos (del banco) y el consiguiente y necesario desdoblamiento de la reserva–oro fue que las operaciones bancarias del Banco de Inglaterra, es decir, toda aquella rama de sus operaciones que lo mantiene en relación más directa con el comercio del país, tenían que

proseguirse ahora con la mitad solamente del volumen de las antiguas reservas. Y este desdoblamiento de las reservas trajo como consecuencia el que, al reducirse por poco que fuese la reserva del departamento bancario, el Banco se viese obligado a elevar su tipo de descuento. Por eso esta disminución de las reservas provocó toda una serie de cambios bruscos en cuanto al tipo de descuento." "1,358. Estos cambios fueron unos sesenta" (hasta junio de 1857) "mientras que antes de 1844, en el mismo período de tiempo, no habían pasado de una docena."

Tiene también un interés especial la declaración formulada ante el Comité de la Cámara de los Lores para las *Commercial Distress* (1848–1857) por Palmer, quien desde 1811 fue director y durante algún tiempo gobernador del Banco de Inglaterra:

"828. En diciembre de 1825, el Banco sólo retenía 1.100,000 libras esterlinas oro. Y habría dado en quiebra total, irremisiblemente,

si por aquel entonces hubiera estado en vigor esta ley" (la de 1844). En diciembre emitió, me parece, de 5 a 6 millones de billetes en una sola semana, lo cual alivió de un modo considerable el pánico existente."

"825. El primer período" (desde el 1º de julio de 1825), "en que la actual legislación bancaria se habría derrumbado si el Banco hubiese intentado llevar a término las transacciones ya iniciadas, fue el del 28 de febrero de 1837, por aquel entonces, el Banco tenía en su poder de 3.900,000 a 4 millones de libras esterlinas, y sólo habría podido guardar en reserva 650,000. Otro período es el de 1839, que va del 9 de julio al 5 de diciembre." "826. ¿A cuánto ascendía la reserva, en este caso? El 5 de septiembre, la reserva consistía en un déficit de unas 200,000 libras esterlinas en total (*the reserve was minus altogether 200,000* £). El 5 de noviembre ascendía ya a $1 - 1^1/_2$ millones de libras, aproximadamente." "830. La ley de 1844 habría impedido al Banco hacer frente a las operaciones con Norteamérica

en 1837." "831. Tres de las casas norteamericanas más importantes dieron en quiebra... Apenas había ninguna casa dedicada a negociar con Norteamérica que conservase su crédito, y si entonces no hubiese acudido en socorro al Banco, no creo que hubieran podido salvarse más de una o dos firmas." "836. La crisis de 1837 no puede en modo alguno compararse con la de 1847. La de 1837 se limitó, fundamentalmente, al mercado norteamericano." "833. (A comienzos de junio de 1837 se discutió en la dirección del Banco el problema de cómo poner remedio a la crisis.) "A propósito de lo cual algunos señores defendieron la tesis... de que el principio adecuado consistía en elevar el tipo de interés, con lo cual bajarían los precios de las mercancías; en una palabra, en encarecer el dinero y abaratar las mercancías, con lo cual se harían efectivos los pagos al extranjero (*by which the foreign payment would be accomplished*)." "906. Al decretarse la restricción artificial de los poderes del Banco por la ley de 1844, en vez del límite

anterior y natural que oponía a sus facultades el volumen real de su reserva metálica, produce un entorpecimiento artificial de los negocios y, como consecuencia de ello, una influencia sobre los precios de las mercancías, que habría sido absolutamente innecesaria sin esta ley." "968. Bajo la acción de la ley de 1844, no es posible reducir esencialmente las reservas metálicas del Banco, en las condiciones normales, a menos de $9^1/_2$ millones. Esto provocaría una presión sobre los precios y el crédito, que se traduciría en un viraje tal en cuanto al cambio exterior, que aumentaría la importación de oro y, con ella, la cantidad de oro existente en el departamento de emisión." "996. Bajo la restricción actual, no tiene usted" (es decir, el Banco) "el control sobre la plata necesario en momentos en que hay que echar mano de ella para influir en el cambio exterior." "999. ¿Cuál era la finalidad del precepto reduciendo las reservas–plata del Banco a $^1/_5$ de sus reservas metálicas? –No me es posible contestar a esta pregunta.

La finalidad era encarecer el dinero; exactamente lo mismo que, prescindiendo de la teoría de la *currency*, la separación de los departamentos bancarios y la obligación impuesta a los bancos escoceses e irlandeses de tener oro en reserva para responder de la emisión de billetes por encima de cierto límite. Producíase así una descentralización del tesoro metálico nacional que lo hacía apto para corregir el curso exterior, cuando éste fuese desfavorable. Todas estas normas conducen a la elevación del tipo de interés: la que dispone que el Banco de Inglaterra no puede emitir billetes por valor de más de 14 millones de libras a menos que se hallen cubiertos por su reserva–oro; la que ordena que el departamento bancario se rija como un banco cualquiera, reduciendo el tipo de interés en épocas de plétora de dinero y elevándolo en épocas de crisis; la reducción de las reservas plata, recurso fundamental para rectificar el cambio exterior con el continente y con Asia; el precepto referente a los bancos escoce-

ses e irlandeses, que no necesitan nunca oro para la exportación y que en la actualidad tienen que retenerlo, bajo el pretexto de una convertibilidad de sus billetes, que en realidad es puramente ilusoria. El hecho es que la ley de 1844 provoca por vez primera, en 1857, una irrupción en busca de oro sobre los bancos irlandeses. La nueva legislación bancaria no distingue tampoco entre la retirada del oro al extranjero y la que va al interior del país, aunque sus efectos son, por supuesto, absolutamente distintos. De aquí las constantes y violentas fluctuaciones, dice Palmer en dos sitios distintos, en los núms. 992 y 994, que el Banco sólo puede comprar plata a cambio de billetes si el cambio exterior es favorable a Inglaterra, si existe, por tanto, superabundancia de plata, pues: “1,003. La única finalidad de que pueda retenerse en plata una parte considerable de la reserva metálica es la de facilitar los pagos al extranjero durante él tiempo en que el comercio exterior sea contrario a Inglaterra.” “1,004. La

plata es una mercancía que, por ser dinero en el resto del mundo, constituye la mercancía más adecuada... para este fin" (es decir, para los pagos al extranjero). "Sólo los Estados Unidos han empleado, en estos últimos tiempos, exclusivamente oro."

En su opinión, el Banco, en tiempos de crisis, no necesitaba elevar el tipo de interés por encima del antiguo nivel del 5%, mientras el cambio anterior desfavorable no atrajese el oro al extranjero. A no ser por la ley de 1844, habría podido descontar sin dificultad alguna todas las letras de primera clase (*first class bills*) que le fueron presentadas. (1,018–20.) Pero, con la ley de 1844 y en la situación en que el Banco se encontraba en octubre de 1847, "no había ningún tipo de interés que el Banco pudiese exigir a casas solventes, que éstas no se hallasen dispuestas a abonar para poder seguir haciendo efectivos sus pagos." [1,022.] Y este elevado tipo de interés era precisamente la finalidad que la ley se proponía.

“1,029. Debo hacer una importante distinción entre la influencia que el tipo de interés ejerce sobre la demanda extranjera” (de metales preciosos) “y una elevación del tipo de interés impuesta con el fin de impedir que la gente se agolpe en el Banco durante un período de escasez de crédito dentro del país.” “1,023. Antes de la ley de 1844, cuando el cambio era favorable a Inglaterra y reinaba en el país la inquietud e incluso el pánico, no se oponía ningún límite a la emisión de billetes, lo único que podía aliviar este estado de crisis.”

Así se expresa un hombre que estuvo durante treinta y nueve años al frente de la dirección del Banco de Inglaterra. Escuchemos ahora a un banquero privado, Twells, socio de la firma Spooner, Attwood & Co., desde 1801. Es el único de todos los testigos que desfilan ante el *Bank Committee* de 1857 que echa una mirada a la situación real del país y ve la crisis que se avecina. Trátase, por lo demás, de una especie de *littleshilling–man* de Birmingham,

pues no en vano sus socios, los hermanos Attwood, son los fundadores de esta escuela (véase *Contribución a la crítica de la economía política*, p. 59.) He aquí lo que dice: “4,488. ¿Qué efectos cree usted que ha tenido la ley de 1844? –Si hubiera de contestarle como banquero, le diría que ha dado resultados excelentes, pues ha suministrado una abundante cosecha a los banqueros y capitalistas (financieros [*F. E.*]) de todas clases. Ha dado, en cambio, resultados muy malos para el hombre de negocios honrado y laborioso, que necesita un tipo de descuento estable para poder hacer sus arreglos con cierta seguridad... Ha convertido los préstamos de dinero en un negocio extraordinariamente rentable.” “4,489. ¿[la ley bancaria] permite a los bancos por acciones de Londres pagar el 20 al 22%? –Uno estaba pagando hace poco el 18% y otro, creo, el 20; tienen razones sobradas para apoyar la ley.” “4,490. ¿Oprime mucho a los pequeños comerciantes y a los comerciantes respetables que no disponen de gran capital? –

El único medio de que yo dispongo para saber esto es la masa tan enorme de letras aceptadas por ellos que no se pagan. Estas letras son siempre pequeñas, oscilan entre 20 y 100 libras esterlinas, y muchas de ellas quedan en descubierto y retornan protestadas a todas las partes del país, lo que es siempre, entre pequeños comerciantes,... signo de malestar." En el nº 4,494 declara que el negocio no es ya rentable. Las observaciones que siguen son importantes, pues indican que este hombre veía el estado latente de crisis cuando ninguno de los otros se daba cuenta de ella.

4,494. En *Mincing Lane* [la Bolsa londinense del café y del té] los precios se mantienen casi estables, pero no se vende nada, no se puede vender a ningún precio; la gente se atiene al precio nominal." "4,495. El declarante cita un caso: un francés envía a un corredor de *Mincing Lane* mercancías por valor de 3,000 libras esterlinas para ser vendidas a cierto precio. El corredor no puede conseguir este precio y el

francés no puede vender por menos. La mercancía permanece inmóvil, pero el francés necesita dinero. El corredor le adelanta, por tanto, 1,000 libras esterlinas, del modo siguiente: el francés, con garantía de las mercancías, libra una letra por 1,000 libras a tres meses, sobre el corredor. Pasados los tres meses la letra vence, pero las mercancías siguen invendibles. El corredor tiene que recoger la letra y, aunque se halla garantizado por 3,000 libras, no puede liquidar esta cantidad y se ve en apuros. De este modo, el uno arrastra al otro. "4,496. Por lo que se refiere a las grandes exportaciones... Si los negocios andan mal en el interior del país, esto provoca necesariamente un fuerte movimiento de exportación." "4,497. ¿Cree usted que haya descendido el consumo interior? –*En proporciones muy considerables... verdaderamente enormes*..., los comerciantes al por menor son en eso la mejor autoridad." "4,498. Y sin embargo, las importaciones son muy considerables: ¿no indica esto un gran consumo? –Sí, *a condición de*

que pueda usted vender; pero hay muchos almacenes llenos de estas mercancías; en el ejemplo que acabo de poner hemos visto que se importaban mercancías por valor de 3,000 libras, pero estas mercancías permanecen invendibles."

"4,514. ¿Cuando el dinero es caro, afirmaría usted que el capital es barato? –Sí." –Por consiguiente, este declarante no comparte, ni mucho menos, el criterio de Overstone de que el alto tipo de interés equivale a capital caro.

Cómo se desarrollan ahora los negocios: "4,516... Otros se meten muy de lleno en los asuntos, hacen negocios enormes exportando e importando, en proporciones muy superiores a las que les permite su capital; acerca de esto no puede caber la menor duda. Y la cosa puede salirles bien; si tienen suerte, pueden acumular grandes fortunas y pagarlo todo. Es, en gran parte, el sistema a base del cual se desenvuelve hoy una parte considerable de los negocios. Estas gentes pierden de buen grado el 20, el 30 y hasta el 40% en un embarque, sabiendo que el

siguiente les resarcirá de la pérdida. Si les sale mal una operación tras otra, se van a pique; y éste es, precisamente, el caso que hemos visto con frecuencia en los últimos tiempos; hemos visto dar en quiebra a firmas sin un solo chelín en el activo."

"4,791. El tipo bajo de interés (durante los últimos diez años [*F. E.*]) influye, evidentemente, en contra de los banqueros, pero sin ponerle de manifiesto los libros comerciales difícilmente podría explicarle cuánto más altas son ahora las ganancias (las suyas propias [*F. E.*] en comparación con las anteriores. Cuando el tipo de interés es bajo como consecuencia de un exceso de emisión de billetes de banco, se forman depósitos considerables; cuando es alto, esto nos produce una ganancia directa." "4,794. Cuando puede obtenerse dinero a un tipo de interés moderado, aumenta la demanda de dinero; prestamos más, y el dinero surte efecto (para nosotros, los banqueros [*F. E*]) por este camino. Cuando el tipo de interés aumenta,

recibimos más dinero del conveniente, más de lo que debiéramos recibir.”

Hemos visto cómo el crédito reconocido a los billetes del Banco de Inglaterra se considera inconmovible por todos los expertos. A pesar de ello, la ley bancaria inmoviliza de un modo absoluto de 9 a 10 millones en oro para su convertibilidad. La sanidad y la intangibilidad del tesoro se pone así en práctica de un modo muy distinto a como lo hacían los antiguos atesoradores. W. Brown (Liverpool) declara, en *Commercial Distress*, 1847–48, núm. 2,311: “En cuanto a la utilidad que entonces produjo este dinero (la reserva metálica del departamento bancario), diremos que fue la misma que si se hubiese arrojado al mar; en efecto, no podía invertirse ni la más mínima parte de él sin acabar con la ley del parlamento.”

El empresario de construcciones E. Capps, a quien citábamos ya más arriba y de cuyas declaraciones tomábamos también la descripción del moderno sistema de construc-

ciones de Londres (libro II, cap. XII [p. 219]), resume en las palabras siguientes su punto de vista acerca de la ley bancaria de 1844 (*Bank Acts*, 1857): "5,508. ¿Opina usted, pues, en general que el actual sistema (el de la legislación bancaria) constituye una organización muy hábil para hacer que las ganancias de la industria vayan a parar periódicamente al bolsillo del usurero? –Exactamente, ésa es mi opinión. Me consta que el negocio de construcción ha producido ese resultado."

Como ya hemos dicho, la ley bancaria de 1845 embutió a los bancos escoceses dentro de un sistema muy parecido al inglés. Se les obligó a tener una reserva de oro para responder de su emisión de billetes por encima de una cantidad fijada para cada banco. He aquí algunos testimonios emitidos ante el *Bank Committee* de 1857 sobre los resultados de esta medida.

Kennedy, director de un banco escocés: "3,357. ¿Había en Escocia, antes de la aplicación de la ley de 1844, algo a que pudiera darse el

nombre de una circulación de oro? –Ni en lo más mínimo; la gente no quiere oro (*the people dislike gold*).” “3,450. Las 900,000 libras aproximadamente que los bancos escoceses deben retener en oro, desde 1845, no sirven, a su juicio, más que para perjudicar y absorben sin beneficio alguno una parte igual del capital de Escocia.”

Oigamos ahora a Anderson, director del *Union Bank of Scotland*: “3,558. ¿La única demanda fuerte de oro cerca del Banco de Inglaterra, por parte de los bancos escoceses, obedecía al cambio exterior? –En efecto; y esta demanda no disminuye por el hecho de que tengamos oro en Edimburgo.” “3,590. Mientras tengamos la misma cantidad de títulos y valores en poder del Banco de Inglaterra (o en poder de los bancos provinciales ingleses), tendremos el mismo poder que antes para retirar oro de aquel Banco.”

Finalmente, un artículo del *Economist* (Wilson): “Los bancos escoceses tienen cantida-

des inactivas de dinero contante en poder de sus agentes de Londres, los cuales las tienen en poder del Banco de Inglaterra. Esto permite a los bancos escoceses disponer de las reservas metálicas del Banco de Inglaterra dentro de los límites de aquellas cantidades, reservas que ocupan allí el lugar en que pueden emplearse cuando haya que hacer pagos al exterior." Este sistema fue alterado por la ley de 1845: "Al aplicarse a Escocia la ley de 1845, se produjo una fuerte corriente de retirada de monedas del oro del Banco de Inglaterra, para hacer frente en Escocia a una demanda puramente eventual, que tal vez no llegara a realizarse nunca... Desde entonces, una suma considerable se encuentra normalmente movilizada en Escocia y otra suma considerable viaja continuamente de Londres a Escocia y de Escocia a Londres. Tan pronto como un banquero escocés espera que aumente la demanda de sus billetes hace que le envíen de Londres una caja de oro; una vez que pasa este período, la caja es devuelta a Londres,

sin que la mayor parte de las veces llegue siquiera a abrirse." (*Economist*, 23 oct. 1847. [pp. 1,214 *s*.]

(¿Y qué dice a todo esto el padre de la ley bancaria, el banquero Samuel Jones Loyd, alias Lord Overstone?

Ya en 1848 repetía ante la Comisión sobre las *Commercial Distress* de la Cámara de los Lores, que "la crisis de dinero y el tipo elevado de interés, ocasionados por la escasez de capital, no puede aliviarse aumentando la emisión de billetes", [1,514] a pesar de que, el 25 de octubre de 1847, bastó con que el gobierno *autorizase* a aumentar la emisión de billetes para poner freno a la crisis.

Sigue sosteniendo que "la elevada cuota del tipo de interés y la depresión de la industria fabril son una consecuencia necesaria de la disminución del capital *material* utilizable para fines industriales y comerciales". [1,604.] Y sin embargo, la depresión de la industria fabril consistía desde hacía varios meses en el hecho

de que el capital–mercancía material abarrotaba los graneros, siendo absolutamente invendible, y en que, por ello mismo, el capital productivo material se mantenía ocioso en todo o en parte para no producir todavía más capital–mercancía invendible.

Y, ante la Comisión bancaria de 1857, declara nuestro hombre: “Gracias a la severa y pronta observancia de los principios en que se basa la ley de 1844, todo se ha desarrollado de un modo regular y fácil, el sistema monetario es seguro e inconmovible, la prosperidad del país indiscutida y la confianza pública en la ley de 1844 gana fuerza de día en día. Si la Comisión desea aún más pruebas prácticas acerca de la solidez de los principios sobre que descansa esta ley y de los beneficiosos resultados asegurados por ella, bastará con contestarle lo siguiente: echen ustedes una mirada en torno suyo; contemplen ustedes la situación actual de los negocios de nuestro país, fíjense en la satisfacción del pueblo: observen la prosperidad y

la riqueza de todas las clases de la sociedad; cuando hayan hecho todo esto, la Comisión estará en condiciones de decidir si desea o no impedir que siga en vigor una ley que ha producido tales resultados." [*Bank Committee*, 1857, núm. 4,189.]

La contestación a este ditirambo entonado por Overstone a la Comisión el 14 de julio, fue la contraestrofa del 12 de noviembre del mismo año: la carta enviada a la dirección del Banco por la que el gobierno declaraba en suspenso la milagrosa ley de 1844 para ver el modo de salvar lo que aún podía ser salvado. *F.E.*)

notas al pie del capítulo XXXIV:

1. C. Marx, *Contribución a la crítica de la economía política*, Berlín, 1859, pp. 150 *ss*.

CAPITULO XXXV

LOS METALES PRECIOSOS Y EL CURSO DEL CAMBIO

1. El movimiento de las reservas–oro

Con referencia a la acumulación de billetes de banco en tiempos de crisis, hay que observar que aquí se repite el atesoramiento de metales preciosos, tal como se presenta en épocas tranquilas de los estados más primitivos de la sociedad. La ley de 1844 es interesante en cuanto a sus efectos precisamente porque trata de convertir en medio de circulación todos los metales preciosos existentes dentro del país; pretende equiparar la retirada del oro a la contracción del medio de circulación y la afluencia del oro a su expansión. Con lo cual se aporta experimentalmente la prueba en contrario. Con una sola excepción, que enseguida mencionaremos, la masa de los billetes circulantes del Banco de Inglaterra no ha alcanzado nunca, desde 1847, el máximo de la cifra señalada co-

mo límite de emisión. Y la crisis de 1857 demuestra, por otra parte, que, en ciertas y determinadas circunstancias, no basta este máximo. Del 13 al 30 de noviembre de 1857 circularon por término medio 488,830 libras esterlinas diarias por encima del máximo legal (*Bank Acts*, 1858, p. XI). La cifra máxima señalada por la ley era, entonces, la de 14.475,000 libras esterlinas, más el importe de la reserva metálica atesorada en los sótanos del Banco.

Por lo que se refiere a la retirada y afluencia del oro, hay que tener en cuenta:

Primero. Debe distinguirse entre las idas y venidas del metal dentro de la zona que no produce oro ni plata, de una parte, y de otra la corriente del oro y la plata desde sus fuentes de producción a través de los diversos países y la distribución de la cantidad que afluye entre éstos.

Antes de ponerse en explotación las minas de oro de Rusia, California y Australia, la afluencia de este metal, desde comienzos del

siglo actual, sólo bastaba para reponer las monedas desgastadas, para los usos corrientes como material de lujo y para la exportación de plata al Asia.

Sin embargo, a partir de entonces, gracias al comercio asiático con América y Europa, aumentó en proporciones extraordinarias la exportación de plata al Asia. La plata exportada de Europa era suplida en gran parte por el oro adicional. Además, una parte del oro nuevo era absorbido por la circulación monetaria interior. Se calcula que hasta 1857 se incorporaron a la circulación interior de Inglaterra unos 30 millones adicionales de oro.[1] Desde 1844 aumentó el nivel medio de las reservas metálicas en todos los bancos centrales de Europa y los Estados Unidos. El aumento de la circulación monetaria interior hizo que, después del pánico, en el período de calma subsiguiente, aumentasen ya mas rápidamente las reservas bancarias, como consecuencia de la mayor masa de monedas de oro repelidas e inmovilizadas por la circulación

interior. Finalmente, desde los últimos descubrimientos de yacimientos de oro aumentó, como resultado de la mayor riqueza, el consumo de metales preciosos para artículos de lujo.

Segundo. Entre los países no productores de oro y plata afluyen y refluyen constantemente los metales preciosos; el mismo país importa y exporta continuamente oro y plata. Y según que predomine uno u otro aspecto del movimiento, podremos decir si prevalece en último término el aflujo o reflujo de estos metales, ya que los dos movimientos, puramente oscilatorios y no pocas veces paralelos, se neutralizan en gran parte. Pero esto hace que, con vistas a este resultado, se pasen por alto la constancia y el curso, en general paralelo, de estos movimientos. Se concibe siempre el problema, pura y simplemente, como si el exceso de importación o de exportación de los metales preciosos sólo fuese efecto y expresión de la proporción entre la importación y la exportación de mercancías, cuando expresa al mismo

tiempo, en realidad, la proporción de un movimiento de importación y exportación de los mismos metales preciosos, independientemente del comercio de mercancías.

Tercero. El exceso de las importaciones sobre las exportaciones y viceversa se mide, en conjunto, por el aumento o la disminución de las reservas metálicas en los bancos centrales. La mayor o menor exactitud de este barómetro depende, naturalmente, del grado de centralización del sistema bancario. De ello depende la posibilidad de que los metales preciosos acumulados en el llamado banco nacional representen el encaje metálico de la nación. Pero, suponiendo que así sea, aquel barómetro no será exacto, porque la importación adicional es absorbida en ciertas condiciones por la circulación interior y por el empleo creciente del oro y la plata para fines de lujo; y además, porque sin importación adicional se producirá un desglosamiento de monedas de oro para la circulación interior, con lo cual podrá verse mermado el

tesoro metálico, aun sin que aumente simultáneamente la exportación.

Cuarto. La exportación de metales adopta la forma de retirada (*drain*) cuando el movimiento de descenso se mantiene durante algún tiempo, de tal modo que pueda considerarse como tendencia del movimiento y la reserva metálica del Banco descienda considerablemente por debajo de su nivel medio, tendiendo hacia el mínimo medio de estas reservas. Este se establece de un modo más o menos arbitrario, en el sentido de que la legislación dispone de un modo distinto en cada caso concreto en lo que se refiere a la garantía de pago al contado de los billetes, etc. Acerca de los límites cuantitativos a que esta retirada del oro puede llegar en Inglaterra, declara Newmarch ante el [*Committee on*] *Bank Acts*, 1857, núm. 1,494: "Si juzgamos por la experiencia, es muy poco verosímil que la retirada de metales pueda, a consecuencia de cualesquiera fluctuaciones en el comercio exterior, exceder de 3 ó 4 millones de

libras esterlinas." El 23 de octubre de 1847 señala el punto máximo de descenso de las reservas oro del Banco de Inglaterra, con una disminución de 5.198,156 libras esterlinas con respecto al 26 de diciembre de 1846 y de 6.453,748 con relación al 29 de agosto de 1846, fecha en que estas reservas registran su nivel máximo.

Quinto. La función de las reservas metálicas del llamado Banco Nacional, función que, sin embargo, no es, ni mucho menos, la que regula exclusivamente el volumen de las reservas metálicas, ya que éstas pueden engrosar por la simple paralización de los negocios dentro y fuera del país, es triple: *1*) La de servir de fondo de reserva para los pagos internacionales; en una palabra, de fondo de reserva de dinero mundial. *2*) La de fondo de reserva para la circulación metálica interior, que unas veces se expansiona y otras veces se contrae. *3*) Algo que se relaciona con la función bancaria y no guarda la menor relación con las funciones del dinero como dinero puro y simple: la de servir

de fondo de reserva para los pagos de depósitos y la convertibilidad de los billetes de banco. Las reservas metálicas pueden resultar, pues, afectadas por factores que guardan relación con todas y cada una de estas tres funciones; es decir, en cuanto a fondo internacional, con la balanza de pagos, cualesquiera que sean las razones a que ésta responda y su relación con la balanza comercial; como fondo de reserva de la circulación metálica interior, por su expansión o contracción. La tercera función, la de fondo de garantía, aunque no determine el movimiento independiente de la reserva metálica, actúa de un doble modo. Si se emiten billetes de banco que suplan el dinero metálico (incluyendo, por tanto, las monedas de plata, en aquellos países en que es la plata la medida de los valores) en la circulación interior, desaparecerá la función 2, de fondo de reserva, y una parte de los metales preciosos que ha desempeñado esa función emigrará durante largo tiempo al extranjero. En este caso, no se desglosará ninguna

cantidad de moneda metálica para la circulación interior, con lo cual desaparecerá al mismo tiempo el reforzamiento temporal de la reserva metálica mediante la inmovilización de una parte del metal amonedado circulante. Además, si debe retenerse en todo caso un mínimo de las reservas metálicas para el pago de depósitos y la convertibilidad de los billetes, esto afectará de un modo peculiar a los efectos propios de la retirada o la afluencia de oro; influirá en la parte de las reservas que el Banco se halla obligado a retener bajo cualesquiera circunstancias o en aquella de que en otras épocas procura desembarazarse como inútil. En una circulación puramente metálica y en un régimen bancario concentrado, el Banco consideraría también sus reservas metálicas como garantía para el pago de sus depósitos, y una retirada de metales podría producir el mismo pánico que se produjo en Hamburgo en 1857.

Sexto. Exceptuando tal vez la de 1837, las verdaderas crisis estallan siempre después

del viraje del curso del cambio, es decir, tan pronto como las importaciones de metales preciosos vuelven a predominar sobre las exportaciones.

En 1825 se produjo el verdadero *crack* después de cesar la retirada del oro. En 1839 se produjo una retirada del oro sin que llegase a producirse el *crack*. En 1847, la retirada del oro cesó en abril y el *crack* se presentó en octubre. En 1857, el éxodo del oro al extranjero había cesado a comienzos de noviembre y el *crack* estalló ya muy avanzado el mismo mes.

Esto se destaca con especial claridad en la crisis de 1847, en que la retirada del oro terminó ya en el mes de abril, después de provocar una crisis relativamente benigna, no llegando a producirse la verdadera crisis comercial hasta el mes de octubre.

Los siguientes testimonios fueron formulados ante el *Secret Committee of the House of Lords on Commercial Distress*, (56) en 1848; las declaraciones de testigos (*evidence*) no fueron

editadas hasta 1857 (citadas también como *Commercial Distress*, 184–857).

Declaración de Tooke: “En abril de 1847 se produjo una crisis, que en rigor equivalía a un pánico, pero que duró relativamente poco y no fue acompañada por quiebras comerciales de importancia. En octubre la crisis adquirió una intensidad mayor de la que había llegado a tener nunca en abril y provocó una cantidad casi inaudita de bancarrotas comerciales” (2,996). “En abril, el cambio exterior, sobre todo con los Estados Unidos, nos reveló la necesidad de exportar una cantidad considerable de oro como pago del volumen extraordinariamente grande de importaciones; sólo gracias a un esfuerzo verdaderamente enorme logró el Banco detener la retirada del oro y elevar el curso del cambio” (2,997). “En octubre, el cambio era ya favorable a Inglaterra” (2,998). “El viraje en el cambio exterior se produjo en la tercera semana de abril” (3,000). “En los meses de julio y agosto se mantuvo fluctuante; a comienzos del mes

de agosto fue siempre favorable ya a Inglaterra" (3,001). En agosto, la retirada del oro "obedecía a la demanda para la circulación interior" [3,003].

J. Morris, gobernador del Banco de Inglaterra: "aunque el cambio exterior se ha hecho favorable a Inglaterra desde agosto de 1847, razón por la cual vuelve a importarse oro, las reservas metálicas del Banco siguieron disminuyendo. Se desparramaron por el país, a consecuencia de la demanda interior, 2.000,000 de libras esterlinas en oro" (137). Esto se explica, de una parte, por el mayor contingente de obreros que encontraron ocupación en las obras de construcción de ferrocarriles y, de otra parte, por el "deseo, de los banqueros de poseer una reserva–oro propia en tiempos de crisis" (147).

Palmer, ex–gobernador y desde 1811 director del Banco de Inglaterra: "684. Durante todo el período que va desde mediados de abril de 1847 hasta el día en que se declara en sus-

penso la ley bancaria de 1844, el curso exterior fue favorable a Inglaterra.”

La retirada de los metales, que en abril de 1847 provoca un pánico independiente de la crisis es, pues, aquí, como siempre, una simple precursora de la crisis y cambia de rumbo ya antes de que ésta estalle. En 1839, con un estado de gran depresión comercial, se produce una retirada muy considerable de metales –para conseguir trigo, etc.–, pero sin crisis ni pánico financiero.

Séptimo. Tan pronto como se extinguen las crisis generales, el oro y la plata –prescindiendo de la afluencia de metales preciosos nuevos de los países de producción– se distribuyen de nuevo en las proporciones en que antes existían como tesoro especial de los distintos países, en su estado de equilibrio. Suponiendo que las demás circunstancias permanezcan invariables, su magnitud relativa en cada país será determinada por el papel que desempeñen en el mercado mundial. Refluyen

del país que posee una parte superior a la normal y afluyen al que posee menos: estos movimientos de afluencia y reflujo no hacen otra cosa que restablecer su primitiva distribución entre los distintos tesoros nacionales. Sin embargo, esta redistribución se lleva a efecto por medio de la acción de diversas circunstancias, a las que nos referiremos al estudiar el cambio exterior. Al restablecerse la distribución normal –por encima de este punto– se produce al principio un aumento y luego vuelve a producirse un reflujo. (Esta última afirmación sólo es aplicable, evidentemente, a Inglaterra, como centro del mercado mundial de dinero. *F. E.*)

Octavo. La retirada de metales es, casi siempre, síntoma de un cambio producido en la situación del comercio exterior, el cual, es, a su vez, indicio de que las condiciones vuelven a madurar para una nueva crisis.[2]

Noveno. La balanza de pagos puede ser favorable al Asia y contraria a Europa y los Estados Unidos.[3]

La importación de metales preciosos se efectúa, predominantemente, en dos épocas. De una parte, en la primera fase de tipo bajo de interés que sigue a la crisis y expresa la reducción de la producción; de otro lado, en la segunda fase, en que el tipo de interés aumenta, pero sin alcanzar todavía su nivel medio. Es ésta la fase en que el movimiento de retorno se provoca fácilmente, en que el crédito comercial es grande y, por tanto, la demanda de capital de préstamo no crece proporcionalmente al aumento de la producción. En ambas fases, en que el capital de préstamo es relativamente abundante, la afluencia excedente de capital existente en forma de oro y plata, es decir, en una forma en que, por el momento sólo puede funcionar como capital de préstamo, tiene necesariamente que influir de un modo considerable en el tipo de interés y, por tanto, en la tónica de todos los negocios.

Por otra parte, el reflujo, la fuerte y continuada exportación de metales preciosos, se

presenta tan pronto como los ingresos no son ya líquidos, los mercados están abarrotados y la aparente prosperidad sólo puede mantenerse en pie gracias al crédito; es decir, tan pronto como existe ya una demanda mucho más fuerte de capital de préstamo y, por tanto, el tipo de interés alcanza, por lo menos, su nivel medio. Bajo la acción de estos factores, que se reflejan precisamente en la retirada de metales preciosos, se robustece considerablemente la influencia de la continuada sustracción de capital en la forma en que existe directamente como capital–dinero susceptible de ser prestado. Y esto tiene por fuerza que influir directamente en el tipo de interés. Pero el alza del tipo de interés, en vez de restringir las operaciones de crédito, lo que hace es ampliarlas y poner en supertensión todos sus recursos. Por eso este período precede y anuncia al *crack*.

Pregunta formulada a Newmarch (*Bank Acts*, 1857): "1,520. ¿Al aumentar el tipo de interés aumenta también, por tanto, el volumen

de las letras en circulación? –Así parece. “1,522. En épocas tranquilas, normales, el verdadero instrumento del cambio es el Libro Mayor; pero cuando surgen dificultades, cuando en circunstancias como, por ejemplo, las que he enunciado, se eleva el tipo de descuento del Banco..., los negocios se reducen por sí mismos al giro de letras, estas letras no sólo son más adecuadas para servir como prueba legal de las operaciones realizadas, sino que además se ajustan mejor a la finalidad de realizar nuevas compras y pueden emplearse sobre todo como medio de crédito para obtener capital.” A esto hay que añadir que, tan pronto como el Banco, ante circunstancias más o menos amenazadoras, eleva el tipo de descuento –lo que sienta al mismo tiempo la probabilidad de que el Banco acorte el plazo de vencimiento de las letras que ha de descontar–, se generalice el temor de que *esto siga in crescendo*. Por eso todo el mundo, y en primer término quien especula con el crédito, procura descontar en lo sucesivo y poder dis-

poner, llegado el momento, de la mayor cantidad posible de medios de crédito. Por consiguiente, las razones que acabamos de exponer conducen al hecho de que la simple cantidad, tanto de los metales preciosos importados como de los exportados, no influye como tal, sino, en primer lugar, a través del carácter específico de los metales preciosos como capital en forma de dinero y, en segundo lugar, como la pluma añadida a la carga puesta en el platillo de la balanza y que basta para inclinar definitivamente a uno de los lados el platillo en el momento en que la balanza empieza a vacilar; es decir, surte efecto porque se produce en circunstancias en que cualquier exceso en uno u otro sentido puede decidir. De otro modo, seria completamente inconcebible que una retirada de oro por valor de 5 a 8 millones de libras (supongamos, que es el limite a que llega hasta ahora la experiencia), pudiese traducirse en ningún efecto un poco importante; esta pequeña diferencia en más o en menos de capital, que

aparece como algo muy secundario incluso frente a los 70 millones de libras esterlinas en oro que circulan por término medio en Inglaterra, representa en realidad, dentro de una producción del volumen de la inglesa, una magnitud insignificante. [4] Pero es precisamente el desarrollo del sistema de crédito y del sistema bancario el que, de una parte, empuja a todo el capital–dinero a ponerse al servicio de la producción (o, lo que es lo mismo, a convertirse todas las entradas de dinero en capital), mientras de otra parte, al llegar a una cierta fase del ciclo, reduce las reservas metálicas a un mínimo en que ya no pueden cumplir las funciones que les corresponde; es, decimos, este sistema bancario y de crédito desarrollado el que crea este exceso de sensibilidad de todo el organismo. En fases de producción menos avanzadas, la disminución o el acrecentamiento del tesoro con respecto a su volumen medio es algo relativamente indiferente. Y asimismo es relativamente ineficaz, por otra parte, una retirada

muy grande de oro, siempre y cuando que no se produzca en el período crítico del ciclo industrial.

En la explicación que aquí damos se prescinde de los casos en que la retirada de metal es consecuencia de malas cosechas, etc. En estos casos, la grande y súbita alteración del equilibrio de la producción, cuya expresión es la retirada de metales, hace innecesaria toda otra explicación de sus efectos. Estos son tanto mayores cuanto mayor es la intensidad de la producción en los momentos en que la alteración se produce.

Prescindimos también de la función de la reserva metálica como garantía de la convertibilidad de los billetes de banco y piedra angular de todo el sistema de crédito. El banco central es la piedra angular del sistema de crédito. [5] La necesidad de que el sistema de crédito se trueque en el sistema monetario fue expuesta ya en el libro I, cap. III [pp. 101 *s.*], al tratar del medio de pago. Tanto Tooke como Overstone

reconocen que son necesarios los mayores sacrificios en cuanto a la riqueza real para mantener en momentos críticos la base metálica. La discusión gira solamente en torno a un más o un menos y en torno al tratamiento más o menos racional de lo inevitable. [6] La existencia de una cierta cantidad de metal, insignificante en comparación con la producción total, se reconoce como punto angular del sistema. De aquí el bello dualismo teórico, aun prescindiendo de la temible ejemplificación de ese carácter de pivote angular en las crisis. Mientras trata *ex professo* "del capital", la economía ilustrada mira con el mayor de los des precios al oro y la plata, como si en realidad se tratase de la forma más secundaria y más inútil del capital. Pero al entrar en el sistema bancario, la cosa se invierte y el oro y la plata se convierten en el capital por excelencia, a cuya conservación hay que sacrificar toda otra rama de capital y de trabajo. Ahora bien, ¿qué es lo que distingue al oro y la plata de las otras formas de la riqueza? No es la magnitud

del valor, pues ésta se determina por la cantidad de trabajo materializado en ellos. Es el ser encarnaciones sustantivas, expresiones del carácter *social* de la riqueza. (La riqueza de la sociedad sólo existe como riqueza de los individuos propietarios privados de ella. Y si se afirma como riqueza social es, simplemente por el hecho de que estos individuos, para satisfacer sus necesidades cambian entre sí los valores de uso cualitativamente distintos. Par lo cual, en la producción capitalista, no existe más medio que el dinero. Por donde es el dinero y sólo él lo que realiza la riqueza individual como riqueza social; es el dinero, es este objeto, lo que encarna la naturaleza social de esta riqueza. *F. E.*) Esta su existencia social aparece, pues, más allá, como objeto, como cosa, como mercancía, junto a los elementos reales de la riqueza social y a margen de ellos. Cuando la producción funciona sin entorpecimiento se olvida esto. El crédito, que es también una forma social de la riqueza, desplaza al dinero y usurpa el lugar

que a éste corresponde. Es la confianza en el carácter social de la producción la que hace aparecer la forma–dinero de los productos como algo llamado a desaparecer, como algo puramente ideal, como mera representación. Pero tan pronto como se estremece el crédito –fase que se presenta siempre, necesariamente, en el ciclo de la moderna industria–, se pretende que toda la riqueza real se convierta efectiva y súbitamente en dinero, en oro y plata, aspiración disparatada, pero que brota forzosamente del sistema mismo. Y toda la cantidad de oro y plata de que se dispone para hacer frente a estas desorbitadas pretensiones se reduce a los dos o tres millones guardados en las arcas del Banco. [7] Por eso los efectos de la retirada del oro hacen resaltar palmariamente el hecho de que la producción no se halla sometida realmente al control social como una producción verdaderamente social, y lo hacen resaltar de un modo visible bajo la forma de que la forma social de la riqueza existe como un *objeto* situa-

do al margen de ella. En realidad, el sistema capitalista comparte esta cualidad con otros sistemas anteriores de producción basados en el comercio de mercancías y en el cambio privado. Pero es bajo aquél donde resalta del modo más palmario y bajo la forma grotesca de una contradicción y un contrasentido absurdos, ya que *1º* en el sistema capitalista es donde la producción aparece eliminada del modo más completo, la producción en función del valor de uso directo, del propio uso del productor, donde, por tanto, la riqueza sólo existe como un proceso social; *2º* porque, al desarrollarse el sistema de crédito, la producción capitalista tiende a suprimir continuamente este límite metálico, a la par material y fantástico, de la riqueza y de su movimiento, pero rompiéndose sin cesar la cabeza contra él.

En las crisis, nos encontramos con el postulado de que todas las letras, todos los títulos y valores, todas las mercancías puedan convertirse de golpe y simultáneamente en dinero

bancario y todo el dinero bancario, a su vez, en oro.

2. El cambio exterior

(El barómetro del movimiento internacional de los metales monetarios es, como es sabido, el cambio exterior. Si Inglaterra tiene que pagar más dinero a Alemania que Alemania a Inglaterra, sube en Londres el precio del marco, expresado en libras esterlinas, y baja en Hamburgo y Berlín el precio de la libra esterlina, expresado en marcos. Y si este superávit de las obligaciones de pago de Inglaterra a favor de Alemania no se compensa al aumentar, por ejemplo, las compras de Alemania en Inglaterra, el precio que deberá pagarse en libras esterlinas por el cambio del marco en Alemania aumentará hasta un punto en que será rentable enviar de Inglaterra a Alemania, como medio de pago, metal –lingotes de oro o plata– en vez de letras. Es así como se desarrollan las cosas, en su proceso típico.

Si esta exportación de metales preciosos adquiere cierto volumen y se mantiene durante largo tiempo, resultarán menoscabadas la reserva bancaria inglesa y el mercado de dinero inglés, y el Banco de Inglaterra veráse obligado a dictar medidas para precaverse contra esto. Estas medidas consisten esencialmente, como hemos visto, en elevar el tipo de interés. Cuando la retirada de oro reviste proporciones considerables, el mercado de dinero es, por lo general, difícil, es decir, la demanda de capital de préstamo en forma de dinero supera considerablemente la oferta y la elevación del tipo de interés sobreviene por sí misma, como consecuencia de ello, el tipo de descuento decretado por el Banco de Inglaterra corresponde entonces a la situación y se impone en el mercado. Pero se dan también casos en que la retirada de los metales responde a otras combinaciones de negocios que no son las normales (por ejemplo, a los empréstitos contratados por otros Estados, a las inversiones de capital en el extranjero, etc.)

y en que el mercado londinense como tal no justifica en modo alguno una subida de la cuota eficiente de interés; en estos casos, el Banco de Inglaterra tiene que empezar por preocuparse de hacer que "escasee el dinero", para decirlo en los términos usuales, mediante fuertes empréstitos en el "mercado abierto", para crear de este modo, artificialmente, la situación que justifique o haga necesaria una elevación del tipo de interés, maniobra que va resultándole más difícil un año tras otro. *F. E.*)

Ahora bien, para ver cómo influye sobre el cambio exterior esta elevación del tipo de interés nos bastará leer las siguientes declaraciones formuladas ante la Comisión de legislación bancaria de la Cámara de los Comunes en 1857 (*cit*., como *Bank Acts* o *Bank Committee*, 1857).

John Stuart Mill: "2,176. Cuando los negocios se hacen difíciles... se produce una baja considerable en el precio de los títulos y valores... Los extranjeros mandan comprar en Ingla-

terra acciones de ferrocarriles o los tenedores ingleses de acciones ferroviarias extranjeras las venden en otros países..., eliminándose proporcionalmente la transferencia de oro." "2,182. Una grande y rica clase de banqueros y comerciantes en títulos y valores, por medio de los cuales se logra normalmente la compensación del tipo de interés y la nivelación del barómetro comercial (*pressure*) entre los distintos países... está siempre al acecho, en espera de poder comprar títulos y valores que prometan subir de precio...; el lugar adecuado para realizar estas compras será siempre el país que envía oro al extranjero." "2,183. Estas inversiones de capital efectuáronse en una medida considerable en 1857; en proporciones suficientes para hacer que disminuyese la retirada del oro."

J. G. Hubbard, exgobernador y desde 1838 miembro de la dirección del Banco de Inglaterra: "2,545. Existen grandes cantidades de títulos y valores europeos... que tienen una circulación en los distintos mercados de dinero de

Europa, y estos títulos y valores, tan pronto como en un mercado bajan 1 ó 2%, son adquiridos inmediatamente para ser enviados a los mercados en que conservan su valor anterior." "2,566. ¿No tienen los países extranjeros una deuda considerable con los comerciantes de Inglaterra?– ...Sí, muy considerable." "2,566. ¿Bastaría, pues, con hacer efectivas estas deudas para explicar una acumulación grandísima de capital en Inglaterra? –En 1847, nuestra posición se restableció por fin al echar una raya por debajo de los tantos más cuantos millones que los Estados Unidos y Rusia adeudaban antes a Inglaterra." (Inglaterra adeudaba a los dichos países, por la misma época. "Tantos más cuantos millones" por trigo y se apresuró a "echar también una raya" por debajo de ellos mediante bancarrotas de los deudores ingleses. Véase el informe sobre las leyes bancarias, *supra,* cap. XXX, pp. 508 *s.* [*F. E.*]) "2,572. En 1847, el curso del cambio entre Inglaterra y San Petersburgo era muy alto. Al dictarse la carta del

gobierno autorizando al Banco para emitir billetes sin atenerse al límite prescrito de 14 millones (es decir, sin ajustarse a la reserva–oro [*F. E*]), sé impuso la condición de que el descuento se mantuviese en el 8%. En aquel momento y con aquel tipo de descuento, era un negocio rentable enviar oro de San Petersburgo a Londres para prestarlo a su llegada al 8% hasta la fecha de vencimiento de las letras a tres meses que se libraban contra el oro vendido." "2,573. Son muchos los puntos que hay que tener en cuenta en todas las operaciones sobre oro; todo dependerá del cambio exterior y del tipo de interés a que pueda invertirse el dinero hasta el vencimiento de la letra" (librada contra él [*F. E*]).

El cambio exterior con Asia

Los puntos que siguen son importantes, de una parte, porque demuestran cómo Inglaterra, cuando su cambio exterior con Asia es desfavorable, tiene necesariamente que reponerse

en otros países cuyas importaciones de productos asiáticos se pagan por mediación de Inglaterra. Y en segundo lugar, porque el señor Wilson repite aquí una vez más el necio intento de identificar los efectos de una exportación de metales preciosos sobre el cambio exterior con los efectos que la exportación de capital en general ejerce sobre este cambio; ambas cosas en el caso de que se trate realmente de exportaciones realizadas no como medio de pago o de compra, sino con fines de inversión de capital. Es evidente, ante todo, que el envío a la India de tantos más cuantos millones de libras esterlinas en metales preciosos o en rieles de vías férreas para ser invertidos allí en ferrocarriles, no son más que dos formas distintas de transferir de un país a otro el mismo volumen de capital; transferencia que, además, no figura en la cuenta de las operaciones mercantiles usuales y que no abre al país exportador más perspectiva de reflujo que la renta anual que en su día estos ferrocarriles puedan rendir. Si esta exportación

reviste la forma de metales preciosos, por tratarse de esta clase de metales, que constituyen, como tales, capital–dinero directamente susceptible de ser prestado y base de todo el sistema monetario, no influirán directa y necesariamente, bajo cualesquiera circunstancias, en el mercado de dinero, pero sí influirán en él bajo las circunstancias anteriormente expuestas y, consiguientemente, en el tipo de interés del país exportador de estos metales preciosos. E influirán asimismo, no menos directamente, en el cambio exterior. En efecto, si se hacen envíos de metales preciosos es, precisamente, porque y en la medida en que las letras de cambio libradas, por ejemplo, sobre la India y que se ofrecen en el mercado de dinero de Londres, no bastan para cubrir estas remesas extraordinarias. Se crea, por tanto, una demanda de letras sobre la India que rebasa la oferta, con lo cual el curso del cambio se vuelve momentáneamente contra Inglaterra, no porque este país tenga deudas con la India, sino porque tiene que enviarle

sumas extraordinarias. A la larga, estos envíos de metales preciosos a la India tienen necesariamente que contribuir a aumentar en la India la demanda de mercancías inglesas, ya que indirectamente acreditan la capacidad de consumo de la India para las mercancías de Europa. Si, por el contrario, el capital es enviado en forma de rieles, etcétera, estos envíos no influirán para nada en el curso del cambio, puesto que la India no tiene por qué hacer a Inglaterra pagos a cambio de ellos. Tampoco influirán necesariamente, por la misma razón, en el mercado de dinero. Wilson pretende obtener a todo trance esta influencia diciendo que tales inversiones extraordinarias producen una demanda extraordinaria de créditos de dinero, con lo cual influirán en el tipo de interés. Y puede ocurrir que así sea; pero es totalmente equivocado afirmar que esto ocurrirá necesariamente y en cualesquiera circunstancias. Cualquiera que sea el sitio al que se envíen y en el que se coloquen los rieles, sea en suelo inglés o en suelo indio,

no representan otra cosa que una determinada extensión de la producción inglesa en una órbita concreta. Es una necedad afirmar que sería imposible extender la producción, incluso dentro de límites muy amplios, sin elevar el tipo de interés. Podrá aumentar los créditos de dinero, es decir, la suma de negocios en los que intervienen operaciones de crédito, pero para ello no es necesario que se eleve el tipo de interés; éste puede permanecer invariable. Así ocurrió, en efecto, durante la fiebre ferroviaria que cundió por Inglaterra en la década del cuarenta. El tipo de interés no aumentó. Y es evidente que, cuando se trate de verdadero capital, es decir, en este caso concreto, de mercancías, los efectos en cuanto al mercado de dinero son exactamente los mismos si estas mercancías se hallan destinadas al extranjero que si se destinan al consumo interior. Sólo existiría una diferencia si las inversiones de capital de Inglaterra en el extranjero ejerciesen una influencia restrictiva sobre sus exportaciones comerciales

–aquellas exportaciones que deben ser pagadas y que, por tanto, se traducen en un reembolso– o en la medida en que estas inversiones de capital representasen ya, en general, un síntoma de supertensión del crédito y de iniciación de operaciones de especulación.

En el siguiente interrogatorio, es Wilson quien pregunta y Newmarch quien contesta [*Bank Acts*, 1857].

"1,786. Decía usted antes, refiriéndose a la demanda de plata para el Asia oriental, que, a su juicio, el cambio exterior con la India era favorable a Inglaterra, a pesar de los envíos constantes de importantes reservas metálicas al Oriente de Asia. ¿Tiene usted razones en apoyo de ello? –Evidentemente... Nos encontramos con que el valor real de las exportaciones del Reino Unido a la India en 1851 ascendió a 7.420,000 libras esterlinas, a lo que hay que sumar el importe de las letras de la India House, es decir, los fondos que la Compañía de las Indias orientales saca de la India para hacer

frente a sus propios gastos. Estas letras ascendieron en dicho año a 3.200,000 libras esterlinas, lo que quiere decir que el total de las exportaciones del Reino Unido a la India arroja, durante el año a que nos referimos, 10.620,000 libras esterlinas. El valor real de las exportaciones de mercancías ascendió, en 1855... a 10.350,000 libras esterlinas; las letras de la India House se remontaron en aquel año a 3.700,000 libras; por tanto, la exportación total a 14.050,000 libras. Para el año de 1851 me parece que no disponemos de ningún medio que nos permita averiguar el valor real de las importaciones de mercancías de la India a Inglaterra; en cambio, sí lo tenemos respecto a los años 1854 y 55. El valor total efectivo de las importaciones de mercancías de la India a Inglaterra fue, en 1855, de 12.670,000 libras esterlinas, suma que, comparada con las 14.050,000 libras de las exportaciones, deja a favor de Inglaterra, en el comercio directo entre los dos países, un saldo de 1.380,000 libras esterlinas.”

Luego Wilson observa que el cambio exterior puede resultar también afectado por el comercio indirecto. Así, por ejemplo, las exportaciones de la India a Australia y Norteamérica se cubren con letras libradas sobre Londres, influyendo por tanto en el curso del cambio exactamente lo mismo que si las mercancías fuesen exportadas directamente de la India a Inglaterra. Además, si tomamos la India y China juntas, vemos que la balanza es contraria a Inglaterra, pues China tiene que efectuar constantemente a la India pagos considerables por los envíos de opio y a Inglaterra le ocurre lo mismo con China, por donde las cantidades van a parar a la India, dando un rodeo (1787, 1788).

En el núm. 1,791, Wilson pregunta si el efecto sobre el cambio exterior sería idéntico lo mismo cuando el capital "sale en forma de rieles de ferrocarril y locomotoras que cuando se exporta como dinero metálico". La respuesta de Newmarch es absolutamente acertada: dice que

los 12 millones de libras esterlinas enviadas en los últimos años a la India para la construcción de ferrocarriles sirvieron para comprar una renta anual que la India tiene que pagar a Inglaterra periódicamente y en plazos fijos. “En lo que se refiere a los efectos directos sobre el mercado de los metales preciosos, la inversión de los 12 millones sólo puede ejercerlos siempre y cuando que sea necesario exportar metales para realizar la verdadera inversión en dinero.”

1,797. (Pregunta Weguelin): “Si este hierro (los rieles) no se traduce en ningún reembolso, ¿cómo puede decirse que influye en el cambio exterior? –Yo no creo que la parte de la inversión que se exporta en forma de mercancías afecte al estado de los cambios... Podemos decir que el estado de los cambios entre dos países depende exclusivamente de la cantidad de obligaciones o letras que se ofrece en un país, comparada con la cantidad que se ofrece en el otro; ésta es la teoría nacional del cambio exterior. Por lo que se refiere a la exportación

de los 12 millones, es lo cierto que, por el momento, estos 12 millones se limitan a suscribirse; si la operación se realizase de tal modo que estos 12 millones se invirtiesen íntegramente en dinero metálico en Calcuta, Bombay y Madrás..., esta súbita demanda influiría violentamente en el precio de la plata y en el cambio exterior, exactamente lo mismo que si la Compañía de las Indias orientales anunciase mañana que elevaba sus letras de 3 millones a 12. Pero la mitad de estos 12 millones se invierte... en comprar mercancías en Inglaterra... rieles para ferrocarril, madera y otros materiales.., es una inversión de capital inglés en la misma Inglaterra, sobre una determinada clase de mercancías que son enviadas a la India, y ahí termina la cosa. 1,798. (Weguelin): "¿Pero la producción de estas mercancías de hierro y madera que son necesarias para los ferrocarriles, provoca un fuerte consumo de mercancías extranjeras, el cual puede afectar, sin embargo, al cambio exterior? –Indudablemente."

Enseguida, Wilson señala que el hierro supone en lo esencial trabajo y que el salario abonado por este trabajo representa a su vez, en gran parte, mercancías importadas (1,799), y luego pregunta:

"1,801. Pero, para decirlo en términos muy generales: si las mercancías que se producen con medios de consumo de esos artículos importados se exportan en tales condiciones, que no se obtiene reembolso alguno por ellas, ni en productos ni bajo ninguna otra forma, ¿no traerá esto como consecuencia el hacer que el cambio sea desfavorable para nosotros? –Este principio fue exactamente el que vimos aplicado en Inglaterra durante el período de las grandes inversiones ferroviarias (en 1845 [*F. E.*]). Durante tres, cuatro o cinco años seguidos se invirtieron en ferrocarriles 30 millones de libras esterlinas, y casi todas ellas en salarios. Durante tres años se mantuvo en la construcción de ferrocarriles, locomotoras, vagones y estaciones a una cifra de población mayor que

la que trabajaba en todos los distritos fabriles juntos. Esta población invertía sus salarios en la compra de té, azúcar, bebidas espirituosas y otras mercancías extranjeras; éstas debían ser importadas; sin embargo, puede comprobarse que durante el tiempo en que se realizaron estas grandes inversiones el cambio entre Inglaterra y otros países no se alteró considerablemente. No se produjo retirada de metales preciosos, sino más bien una afluencia de ellos."

1,802. Wilson insiste en que a base de una balanza comercial nivelada y de un cambio a la par entre Inglaterra y la India, los envíos extraordinarios de hierro y locomotoras "tienen necesariamente que influir en los cambios con la India". Newmarch no cree lo mismo, siempre y cuando que los rieles se exporten como inversión de capital, sin que la India venga obligada a pagarlos bajo una u otra forma, y añade: "Estoy de acuerdo con el principio de que ningún país puede a la larga tener un cambio desfavorable con todos aquellos países con quienes

comercia; el cambio desfavorable con un país produce necesariamente un cambio favorable con otro." A esto le opone Wilson la siguiente trivialidad: "1,803. ¿Pero la transferencia de capital no sería la misma exportándose el capital bajo una forma o bajo otra?– En lo que se refiere a la obligación, evidentemente sí." "1,804. Por consiguiente, los efectos de la construcción de ferrocarriles en la India en nuestro mercado de capital ¿serán los mismos, ya se exporten metales preciosos o mercancías, y el valor del capital aumentará exactamente lo mismo que si todo se exportase bajo la forma de metales preciosos?"

El hecho de que no subiesen los precios del hierro era, desde luego, una prueba de que no había aumentado el "valor" del "capital" encerrado en los rieles. De lo que se trata es del valor del capital, del tipo de interés. Wilson se empeña en identificar el capital en dinero y el capital en general. Nos encontramos ante todo con el hecho escueto de que en Inglaterra se

suscriben 12 millones de libras para la construcción de ferrocarriles en la India. Este hecho no guarda relación ninguna directa con el cambio exterior y el destino que se dé a los 12 millones es también indiferente, en lo que al mercado de dinero se refiere. Si la situación del mercado de dinero es favorable, ello no necesita traducirse en efecto alguno, como lo vemos por los empréstitos ferroviarios ingleses suscritos en 1844 y 1845, que no afectaron tampoco para nada al mercado de dinero. Pero si el mercado de dinero se presenta ya, en cierto modo, difícil, aquel hecho puede repercutir, indudablemente, sobre el tipo de interés, pero sólo en sentido ascensional, lo cual, según la teoría de Wilson, tendrá que reflejarse favorablemente en los cambios para Inglaterra, es decir, entorpecer la tendencia a la exportación de metales preciosos; si no hacia la India, si hacia otros países. El señor Wilson salta de una cosa a otra. En la pregunta 1,802 se dice que tendrá que resultar afectado el cambio exterior; en la núm. 1,804

aparece afectado el “valor del capital”; son dos cosas muy distintas. El tipo de interés puede influir en el cambio exterior y el curso del cambio puede influir en el tipo de interés, pero el curso del cambio puede modificarse permaneciendo constante el tipo de interés y, a la inversa, variar éste permaneciendo constante el curso de cambio. A Wilson no acaba de entrarle en la cabeza el hecho de que la simple forma en que se realizan las exportaciones de capital al extranjero se traduce en esa diferencia de efectos, es decir, que la diferencia de forma del capital reviste esta importancia, y sobre todo y muy en primer término su forma–dinero, cosa que contradice abiertamente a la explicación económica. Newmarch contesta a Wilson de un modo incompleto en el sentido de que no le hace notar que ha saltado de repente y sin razón alguna del cambio exterior al tipo de interés. La contestación que da a la pregunta 1,804 es vacilante e insegura: “No cabe duda de que cuando se trata de reunir 12 millones es

indiferente, en lo que al tipo general de interés se refiere, que estos 12 millones se exporten en metales preciosos o en materiales. Creo, sin embargo (hermosa transición, este 'sin embargo', para pasar a decir todo lo contrario) 'que esto no es del todo indiferente' (es indiferente, pero no es, sin embargo, del todo indiferente), 'puesto que en un caso los 6 millones de libras esterlinas retornarían enseguida, mientras que en el otro caso no retornarían tan inmediatamente. Por eso supondría alguna (¡qué manera tan precisa de expresarse!) diferencia el que estos 6 millones se invirtiesen dentro del país o se enviasen al extranjero en su totalidad.'" ¿Qué quiere decir eso de que los 6 millones de libras esterlinas retornarían enseguida? En la medida en que estos 6 millones se invierten en Inglaterra, existen bajo la forma de rieles, locomotoras, etc., enviados a la India, de donde ya no vuelven, y su valor sólo retorna mediante la amortización, es decir, muy lentamente, mientras que los 6 millones de metales preciosos

retornan en especie y muy rápidamente, tal vez. Al invertirse en salarios, los 6 millones son devorados, pero el dinero en que se desembolsan sigue circulando dentro del país o pasa a las reservas. Lo mismo ocurre con las ganancias de los fabricantes de rieles y con la parte de los 6 millones destinada a reponer su capital constante. Por consiguiente, Newmarch sólo emplea esa frase equívoca de "retornar" para no decir directamente que el dinero se queda dentro del país y que, en la medida en que actúa como capital–dinero susceptible de ser prestado, la única diferencia en cuanto al mercado de dinero (prescindiendo del hecho de que la circulación pueda haber absorbido mayor cantidad de dinero metálico) es la de que se desembolsa por cuenta de A en vez de desembolsarse por cuenta de B. Esta clase de inversiones, en que el capital se transfiere al extranjero en mercancías y no en forma de metales preciosos sólo pueden influir en el cambio exterior (y no con el país en que la inversión se realiza) siempre y cuando

que la producción de estas mercancías exportadas requiera la importación extraordinaria de otras mercancías extranjeras. En este caso la producción no está destinada a liquidar aquella importación extraordinaria. Pero lo mismo acontece en todas las exportaciones a crédito, ya se trate de inversiones de capital o de exportaciones para fines comerciales corrientes. Además, estas importaciones extraordinarias pueden provocar también, de rechazo, una demanda extraordinaria de mercancías inglesas, por ejemplo, en las colonias o en los Estados Unidos.

Antes [en núm. 1,786], había dicho Newmarch que, a consecuencia de las letras de la Compañía de las Indias orientales, las exportaciones de Inglaterra a la India eran mayores que las importaciones. Sir Charles Wood lo somete a un estrecho interrogatorio acerca de este punto. Este superávit de las exportaciones inglesas a la India sobre las exportaciones de la India a Inglaterra se debe en realidad a una

importación de la India por la que Inglaterra no paga con ningún equivalente: las letras de la Compañía de las Indias orientales (hoy, por el gobierno de las Indias orientales) se traducen en un tributo impuesto a la India. Así, por ejemplo, en 1855 la cifra de importaciones de la India a Inglaterra fue de 12.670,000 libras esterlinas; la de las exportaciones de Inglaterra a la India, de 10.350,000 libras. Saldo a favor de la India: 2.250,000 libras esterlinas. "Si el estado del asunto se redujese a esto, estas 2.250,000 libras sobrantes tendrían que ser remitidas a la India bajo una forma u otra. Pero aquí entran en juego las reivindicaciones de la India House. Este organismo anuncia que se halla en condiciones de girar letras sobre los distintos presidentes de la India hasta la suma de 3.250,000 libras esterlinas. (Cantidad percibida para cubrir los gastos originales en Londres a la Compañía de las Indias orientales y los dividendos que deben ser pagados a los accionistas.) Con lo cual no sólo se liquida el saldo de las 2.500,000

libras producido por la vía comercial, sino que resulta además otro millón de diferencia" (1,917).

1,922. (Wood:) "¿Entonces, los efectos de estas letras de la India House no consisten en aumentar las exportaciones a la India, sino en reducirlas proporcionalmente?" (Debería decir en reducir la necesidad de cubrir las importaciones de la India con exportaciones hechas a aquel país por la misma cantidad.) El señor Newmarch explica esto diciendo que los ingleses, a cambio de estos 3.700,000 libras esterlinas exportan a la India "buenos gobiernos" (1,925). Wood, que como ministro para la India conocía muy bien la clase de "buenos gobiernos" exportados a aquel país por los ingleses, dice en el núm. 1,926, exacta e irónicamente: "Es decir, que la exportación determinada, como usted dice, por las letras de la India House es una exportación de buenos gobiernos y no de mercancías." Como Inglaterra exporta mucho "de este modo", como "buenos gobiernos" e inver-

siones de capital en países extranjeros –obteniendo, por tanto, importaciones absolutamente independientes de la marcha normal de los negocios, tributos que recibe, en parte, a cambio de los "buenos gobiernos" que exporta y en parte como renta del capital invertido en las colonias y en otros sitios, tributos por los cuales no tiene que pagar equivalente alguno–, es evidente que el cambio exterior no sufre modificación alguna por el hecho de que Inglaterra se limite a apropiárselos sin exportar nada a cambio de ellos; y es también evidente, por tanto, que el cambio exterior no resulta tampoco afectado si vuelve a invertir estos tributos, no en Inglaterra, sino en el extranjero, productivamente o de un modo improductivo; si los emplea, por ejemplo, en mandar municiones a la Crimea. Además, siempre y cuando que las importaciones del extranjero pasen a formar parte de las rentas de Inglaterra –pues siempre habrán de ser hechas efectivas, naturalmente, bien en concepto de tributo, en cuyo caso no

será necesario un equivalente, mediante cambio por estos tributos no pagados o por la vía normal del comercio–, Inglaterra podrá darles uno de estos dos empleos: consumirlas o volver a invertirlas como capital. Ninguno de los dos empleos afectará al cambio exterior, cosa que el sabio Wilson no echa de ver. Lo mismo si es el producto nacional que si es el producto extranjero el que forma parte de la renta, en cuyo segundo caso se presupone simplemente el cambio de productos nacionales por extranjeros, el consumo de esta renta, sea productivo o improductivo, no altera en lo más mínimo el cambio exterior, aunque influya en la escala de la producción. Y a esto debemos atenernos para enjuiciar lo que se dice a continuación.

1,934. Wood pregunta cómo afectaría al curso del cambio con Turquía el envío de pertrechos de guerra a la Crimea. Newmarch contesta: "No creo que el simple envío de pertrechos de guerra afectase necesariamente el curso del cambio; en cambio lo afectaría con toda

seguridad el envío de metales preciosos.” Aquí distingue, pues, entre el capital en forma de dinero y otra clase de capital. Pero enseguida expone Wilson:

“1,935. Si se realizase una exportación en gran escala de cualquier artículo, no cubierta por otra importación correspondiente (el señor Wilson olvida que, en lo que a Inglaterra se refiere, se efectúa una importación muy importante que no está cubierta jamás por una exportación correspondiente, como no sea bajo la forma de “buenos gobiernos” o de capital de inversión previamente exportado; una importación que, en todo caso, no entra en el movimiento comercial corriente. Pero esta importación vuelve a trocarse, por ejemplo, por productos norteamericanos, y el hecho de que éstos se exporten sin estar cubiertos por una importación congruente no altera en lo más mínimo el hecho de que el valor de esta importación puede consumirse sin una salida equivalente de productos hacia el exterior; se recibe

sin contraexportación, razón por la cual puede también consumirse sin entrar en la balanza comercial), no se pagaría la deuda exterior contraída mediante la importación." (Pero si esta importación se hubiese pagado ya previamente, por ejemplo, mediante el crédito concedido en el extranjero, no se contraería con ello deuda alguna y el problema no guardaría la menor relación con la balanza internacional; se reduciría a una inversión productiva o improductiva, lo mismo si los productos así consumidos eran interiores que si eran extranjeros.) "Por eso, esta operación afectaría necesariamente al curso del cambio, al no pagarse la deuda exterior, ya que la exportación no se hallaría cubierta por una importación correspondiente a ella. Y esto es aplicable a todos los países en general."

La exposición de Wilson equivale a decir que toda exportación no cubierta por una importación correspondiente a ella es, al mismo tiempo, una importación sin la correspondiente

exportación, ya que en la producción de los artículos exportados entran mercancías extranjeras, mercancías que son, por tanto, importadas. La premisa de que se parte es que cada una de estas exportaciones se base en una importación no pagada o la produzca, es decir, cree una deuda hacia el extranjero. Lo cual es falso, aun prescindiendo de estos dos hechos: *1º* que Inglaterra cuenta con importaciones gratis, por las que no paga ningún equivalente, como ocurre, por ejemplo, con una parte de sus importaciones de la India. Puede cambiarlas por artículos importados de Norteamérica y exportar éstos sin contraimportación; en todo caso, por lo que al valor se refiere, exportara simplemente algo que no le ha costado nada a ella. Y *2º* que puede haber pagado importaciones, norteamericanas por ejemplo, que constituyen capital adicional; si estas importaciones se consumen improductivamente, por ejemplo, en municiones de guerra, ello no creará deuda alguna con los Estados Unidos ni afectará al

cambio exterior con Norteamérica. Newmarch se contradice en los núms. 1,934 y 1,935; en el 1,938, Wood le llama la atención acerca de ello: "Si ninguna parte de las mercancías empleadas en la fabricación de los artículos que exportamos sin recibir nada a cambio" (gastos de guerra [*F. E.*]) "procede del país al que estos artículos son enviados, ¿cómo afectará esto al cambio exterior con este país? Supongamos que el cambio con Turquía se halle en el estado normal de equilibrio, ¿cómo afectará al curso del cambio entre Inglaterra y Turquía la exportación de pertrechos de guerra hacia la Crimea?" –Al llegar aquí, Newmarch pierde la ecuanimidad; se olvida de que esta pregunta ha sido contestada ya por él exactamente en el núm. 1,934 y dice: "Me parece que ya hemos agotado el problema práctico y que nos estamos remontando a una región muy elevada de debates metafísicos."

(Otra de las versiones que Wilson da a su afirmación es la de que el cambio exterior

resulta afectado por toda transferencia de capital de un país a otro, lo mismo si reviste la forma de metales preciosos que si se efectúa bajo la forma de mercancías. Wilson sabe, naturalmente, que el cambio exterior es afectado por el tipo de interés, especialmente por la proporción entre los tipos de interés vigentes en los dos países cuyo cambio exterior mutuo se trata de estudiar. Pues bien, si logra demostrar que el superávit de capital en general, empezando por tanto por él, consiste en mercancías de todas clases, incluyendo los metales preciosos, influye también de un modo determinante sobre el tipo de interés, habrá avanzado un paso más hacia su meta; la transferencia de una parte considerable de este capital a otro país modificará entonces el tipo de interés en ambos países en sentido inverso, modificando también en segunda instancia el cambio exterior entre ambos países. *F. E.*)

Dice Wilson en el *Economist*, [22 de mayo] 1847, p. 574, dirigido en aquel entonces por él:

"Es evidente que ese superávit de capital representado por grandes existencias de todas clases, incluyendo los metales preciosos, tiene que conducir necesariamente no sólo a la baja de los precios de las mercancías en general, sino también a la baja del tipo de interés por el empleo de capital *1*). Cuando tengamos a mano existencias de mercancías suficientes para atender a las necesidades del país durante los dos años próximos, se podrá disponer de estas mercancías para un período dado a un tipo mucho más bajo que si las existencias sólo alcanzasen para dos meses *2*). Todos los empréstitos de dinero, cualquiera que sea la forma bajo la que se hagan, representan simplemente la transferencia del poder de mando sobre las mercancías de manos de uno a manos de otro. Por consiguiente, si existe exceso de mercancías el tipo de interés será necesaria-

mente bajo, mientras que si aquéllas escasean el tipo de interés tiene que ser alto *3*). Si las mercancías afluyen en más abundancia, aumentará el número de vendedores en proporción al de compradores, y a medida que la cantidad rebase las necesidades del consumo directo habrá que almacenar para usarlas posteriormente una cantidad cada vez mayor de ellas. En estas circunstancias, un poseedor de mercancías venderá en condiciones más favorables con vistas a un pago futuro o a crédito que si estuviese seguro de que todas sus existencias van a ponerse a la venta en plazo de pocas semanas *4*)."

A propósito de la tesis *1* debe observarse que la *reducción* de la producción puede ir acompañada perfectamente de una fuerte *afluencia* de metales preciosos, como ocurre siempre en los períodos subsiguientes a las crisis. En la fase siguiente pueden afluir metales preciosos de los países que producen preferentemente esta clase de metales; la importación de otras mercancías es compensada generalmente,

en estos períodos, por la exportación. El tipo de interés es bajo en ambas fases y sólo aumenta lentamente; el por qué ya lo hemos visto. Este tipo bajo de interés podría explicarse siempre y en todas partes sin recurrir a ninguna clase de influencias de "grandes existencias de todas clases". Por otra parte, ¿cómo iban a operarse estas influencias? El bajo precio del algodón, por ejemplo, permite que los fabricantes de hilados, etc., obtengan altas ganancias. ¿Por qué, entonces, es bajo el tipo de interés? No será, de seguro, porque sean elevadas las ganancias que pueden obtenerse con el capital prestado, sino única y exclusivamente porque, en las circunstancias imperantes, la demanda de capital de préstamo no crece en proporción a estas ganancias, es decir, porque los movimientos del capital de préstamo no son paralelos a los del capital industrial. El *Economist* pretende probar precisamente lo contrario: que los movimientos de aquel capital coinciden exactamente con los del capital industrial.

La tesis *2*, reduciendo hasta donde sea necesario para que tenga sentido la premisa absurda de las existencias capaces para dos años, presupone un abarrotamiento del mercado de mercancías. Esto se traduciría en una baja de los precios. Habría que pagar menos por una bala de algodón, por ejemplo. Pero de aquí no se deduce, ni mucho menos, que podría obtenerse más barato el dinero necesario para comprar esta mercancía. Esto dependerá del estado del mercado de dinero. Si puede conseguirse más barato, será, pura y simplemente, porque el crédito comercial se halla en una situación que le permite recurrir menos que de ordinario al crédito bancario. Las mercancías que saturan el mercado serán medios de subsistencia o medios de producción. El bajo precio de ambos hará subir las ganancias del capitalista industrial. ¿Por qué ha de reducir el tipo de interés como no sea por el contraste, no por la identidad, entre la abundancia de capital industrial y la demanda de créditos de dinero? Las condi-

ciones permiten que el comerciante y el industrial puedan concederse fácilmente crédito; esta facilidad con que se obtiene el crédito comercial hace que tanto el industrial como el comerciante necesiten menos crédito bancario; por eso el tipo de interés puede ser bajo. Pero este bajo tipo de interés no tiene nada que ver con la afluencia de metales preciosos, aunque ambos fenómenos puedan discurrir paralelamente y aunque los mismos factores que determinan los precios bajos de los artículos de importación puedan determinar también la superabundancia de los metales preciosos que afluyen. Si el mercado de artículos de importación se hallase realmente abarrotado, esto demostraría el descenso de la demanda de mercancías importadas, el cual sería inexplicable a base de precios bajos, a menos que fuese como resultado de la reducción de la producción industrial del interior del país; pero esto, a su vez, sería también inexplicable a base de un exceso de importación a precios bajos. Toda una serie de absurdos

para probar que la baja de los precios es igual a la baja del interés. Ambos fenómenos pueden coexistir paralelamente. Pero si coexisten será como expresión del contraste entre las dos direcciones que siguen el movimiento del capital industrial y el del capital–dinero susceptible de ser prestado, no como expresión de su identidad.

Y no se ve tampoco, como resultado de esta otra argumentación, por qué en el punto *3*, el interés del dinero debe ser bajo cuando exista abundancia de mercancías. Si las mercancías son baratas, necesitaré, supongamos, 1,000 libras esterlinas en vez de 2,000, como antes, para comprar una determinada cantidad de ellas. Pero puede también ocurrir que siga invirtiendo 2,000 libras esterlinas y compre con ellas el doble de mercancías que antes, ampliando el negocio con el mismo desembolso de capital, capital que tengo que buscar tal vez prestado. Sigo comprando lo mismo que antes, por valor de 2,000 libras esterlinas. La demanda que yo

represento en el mercado de dinero sigue siendo, pues, la misma, aunque aumente la que represento en el mercado de mercancías, al disminuir el precio de éstas. Pero si esta segunda demanda disminuyese, es decir, si no aumentase la producción al descender los precios de las mercancías, lo que chocaría contra todas las leyes del *Economist*, disminuiría la demanda de capital–dinero susceptible de ser prestado, aunque aumentase la ganancia; pero esta ganancia acrecentada crearía demanda de capital de préstamo. Por lo demás, el bajo nivel de los precios de las mercancías puede obedecer a tres causas. La primera es la escasez de demanda. En este caso el tipo de interés es bajo porque la producción se halla paralizada y no porque las mercancía sean baratas, puesto que esta baratura es simple reflejo de aquella paralización. La segunda causa es el exceso de oferta con respecto a la demanda. Este caso puede darse como consecuencia del abarrotamiento de los mercados, etc., que conduce a la crisis y puede coin-

cidir, dentro de la misma crisis, con un alto tipo de interés. Y puede darse también porque disminuya el valor de las mercancías pudiendo por tanto satisfacerse la misma demanda a más bajo precio ¿Por qué tiene que bajar, en este último caso, el tipo de interés? ¿Porque aumente la ganancia? Si fuese porque hace falta menos capital–dinero para mantener el mismo capital productivo o el mismo capital–mercancías, esto sólo probaría una cosa: que la ganancia y el interés se hallan entre sí en razón inversa. En todo caso, la tesis general del *Economist* es falsa. Los precios bajos en dinero de las mercancías y el tipo bajo de interés no van juntos, necesariamente. De otro modo, tendríamos que en los países más pobres, donde más bajos son los precios en dinero de los productos, sería también más bajo el tipo de interés, y en los países más ricos, donde más altos son los productos en dinero de los productos agrícolas, sería también más alto el tipo de interés. En general, el *Economist* reconoce que la disminu-

ción del valor del dinero no influye para nada en el tipo de interés. 100 libras esterlinas seguirán rindiendo 105, lo mismo que antes; si ahora las 100 valen menos, valdrán menos también las 5. La proporción no se altera en lo más mínimo por el alza de valor o la depreciación de la suma originaria. Considerada como valor, una determinada cantidad de mercancías es igual a una determinada suma de dinero. Si aumenta el valor de aquélla, será igual a una suma de dinero mayor, y a la inversa, si disminuyese. Si es = 2,000, el 5% será = 100; si es = 1,000, el 5% será = 50. Pero esto no hace cambiar en lo más mínimo el tipo de interés. La única conclusión racional a que esto nos llevará es la de que, a base de las 2,000 libras serán necesarios más créditos de dinero que a base de las 1,000. Pero esto sólo revela aquí la razón inversa que existe entre la ganancia y el interés, pues la ganancia aumenta con la baratura de los elementos del capital constante y el variable, y el interés, por el contrario, disminuye.

Pero puede darse también el caso contrario, y se da en efecto frecuentemente. El algodón, por ejemplo, puede ser barato porque no exista demanda de hilados ni de tejidos; y puede ser relativamente caro porque las grandes ganancias obtenidas en la industria algodonera creen una gran demanda de esa materia prima. Por otra parte, puede ocurrir que la ganancia de los industriales sea elevada precisamente por ser bajo el precio del algodón. La lista publicada por Hubbard demuestra que los movimientos del tipo de interés y los de los precios de las mercancías son absolutamente distintos e independientes entre sí; en cambio, los movimientos del tipo de interés se ajustan exactamente a los movimientos de la reserva metálica y del cambio exterior.

"Por consiguiente –dice el *Economist*–, si existe exceso de mercancías, el tipo de interés será necesariamente bajo." Exactamente lo contrario de esto es lo que sucede en las crisis; las mercancías existen en exceso, son inconver-

tibles en dinero y el tipo de interés es, por consiguiente, alto; en otra fase del ciclo impera una gran demanda de mercancías, lo que determina lógicamente fáciles reflujos, pero al mismo tiempo un alza de los precios de las mercancías y, al tipo de interés bajo en razón de las fáciles entradas. “Si aquéllas (las mercancías) escasean, el tipo de interés tiene que ser alto.” De nuevo nos encontramos con que es lo contrario de esto precisamente lo que acontece en las épocas en que cede la tensión de la crisis. Las mercancías escasean, hablando en términos absolutos, y no solamente con respecto a la demanda, y el tipo de interés es bajo.

Que, (punto 4), al estar abarrotado el mercado, un poseedor de mercancías liquide éstas más baratas –suponiendo que pueda venderlas– con la perspectiva de un rápido agotamiento de las existencias, es algo bastante evidente. No lo es tanto, en cambio, el porqué ello ha de hacer bajar el tipo de interés.

Si el mercado se halla abarrotado de mercancías importadas, puede ocurrir que el tipo de interés aumente al aumentar la demanda de capital de préstamo por parte de sus poseedores para no verse obligados a lanzar al mercado sus mercancías. Y puede ocurrir también que disminuya porque la fluidez del crédito comercial mantenga todavía relativamente baja la demanda de crédito bancario.

El *Economist* menciona el rápido efecto que en 1847 ejerció sobre el cambio exterior el aumento del tipo de interés y de otra clase de presiones. Pero no debe olvidarse que a pesar de haber variado el rumbo del cambio exterior, el oro siguió retirándose hasta fines de abril, sin que se produjese el viraje hasta comienzos de mayo.

El 1º de enero de 1847 la reserva metálica del Banco ascendía a 15.066,691 libras esterlinas; tipo de interés $3^1/_2$%; cambio a tres meses sobre París 25.27; sobre Hamburgo 13.10; sobre Amsterdam l2.$3^1/_4$. El 5 de marzo la reserva

metálica había descendido a 11.595,535 libras esterlinas; el tipo de interés aumenta, en esta fecha, al 4%; el cambio sobre París desciende al 25.67 1/2, sobre Hamburgo al 13.9 1/4, sobre Amsterdam al 12.2 1/2. El oro sigue retirándose, véase cuadro siguiente:

Reserva del Banco		*Mercado de dinero*	*Tipo má en letras a tres m burgo Amsterda*	
11.2		*Descuento bancario*	2	
30	*4%*		5,67 1/2	9 3/4
10.2		*“ “*	2	
10	*5%*		5,80	0
9.86		*Escasez de dinero*	2	
3			5,90	0 1/3
9.32		*Descuento bancario*	2	
1	*5 1/2%*		6,02 1/2	0 3/4
9.21		*Mercado calmoso*	2	
0			6,05	3
9.33		*Mercado más calmo-*	2	
6	*so*		6,15	2 3/4
9.58		*Máxima calma*	2	

9 6.27 1/2 5 1/2

La exportación total de metales preciosos de Inglaterra ascendió en 1847 a 8.602,597 libras esterlinas. La distribución fue la siguiente:

Estados Unidos	3.226, 411	libras esterlinas
Francia	2.479, 892	“ “
las Ciudades hanseáticas	958,7 81	“ “
Holanda	247,7 43	“ “

A pesar del viraje operado en el cambio exterior a fines de marzo, el oro sigue retirándose todavía durante un mes entero, probablemente hacia los Estados Unidos.

“Vemos aquí –dice el *Economist* [21 de agosto] 1847, p. 954– cuán rápidos y palmarios son los efectos del alza del tipo de interés y de

la crisis de dinero subsiguiente en la corrección de un curso desfavorable y en el viraje de la retirada del oro, haciendo que afluya de nuevo a Inglaterra. Estos efectos fueron logrados totalmente al margen de la balanza de pagos. Un tipo alto de interés determinó la baja de precio de los títulos y valores, tanto los extranjeros como los ingleses, y provocó una gran compra de ellos por cuenta del extranjero. Esto hizo que aumentase la suma de las letras giradas desde Inglaterra, mientras que por otra parte, dado el tipo de interés, la dificultad para obtener dinero era tan grande que la demanda de estas letras disminuyó, a medida que aumentaba su suma. Por la misma causa, fueron anulados los encargos de compra de mercancías extranjeras, realizándose inversiones de capital inglés en títulos y valores extranjeros y trayéndose el dinero a Inglaterra para invertirlo aquí. Así, leemos, por ejemplo, en el *Río de Janeiro Prices Current* de 10 de mayo: "El cambio exterior" (sobre Inglaterra) "ha sufrido un nuevo retroceso, de-

terminado principalmente por la presión ejercida sobre el mercado con respecto a las remesas por el importe de importantes compras de fondos públicos (brasileños) por cuenta de ingleses." El capital inglés que había sido invertido en el extranjero en distintos títulos y valores cuando el tipo de interés era aquí muy bajo, retornaba así a su punto de partida ante la subida del tipo de interés."

La balanza comercial de Inglaterra

Solamente la India tiene que pagar unos 5 millones por "buenos gobiernos", intereses y dividendos del capital británico, etc., cantidad en la que no se incluyen en absoluto las sumas enviadas todos los años a su país por los funcionarios como ahorro de sus sueldos y por los comerciantes ingleses como parte de sus ganancias, para que sean invertidas en Inglaterra.

Todas las colonias británicas tienen que hacer constantemente y por las mismas razones grandes remesas. La mayoría de los bancos de

Australia, las Indias occidentales y el Canadá están fundados con capital británico y tienen que pagar sus dividendos en Inglaterra. Inglaterra posee también muchos títulos públicos extranjeros, europeos y norte y sudamericanos, por los que percibe intereses. Añádase a esto su participación en los ferrocarriles, canales, minas, etc., extranjeros, con sus correspondientes dividendos. Las remesas por todos estos conceptos se hacen casi exclusivamente en productos y rebasan el volumen de las exportaciones de Inglaterra.

En cambio, lo que Inglaterra remite al extranjero con destino a los tenedores de títulos y valores ingleses y para ser consumido por los ingleses residentes en otros países representa, al lado de esto, una cantidad insignificante.

El problema, en cuanto afecta a la balanza comercial y al cambio exterior, es “en cada momento dado un problema de tiempo. Por regla general... Inglaterra abre largos créditos para sus exportaciones, mientras que las

importaciones son pagadas al contado. En ciertos momentos, esta diferencia en cuanto a la *usance* (57) ejerce una influencia considerable sobre el curso del cambio. En una época en que, como ocurrió en 1850, nuestras exportaciones aumentan en proporciones considerables, tiene que ponerse en marcha necesariamente una expansión constante de la inversión de capital británico..., por lo cual las remesas de 1850 pueden hacerse contra mercancías exportadas ya en 1849. Pero si las exportaciones hechas en 1850 exceden en 6 millones de las de 1849, el efecto práctico de ello será el de enviar fuera del país más dinero del que ha refluido en el año anterior, por cuyo procedimiento se influye en el curso del cambio y en el tipo de interés. De otro lado, tan pronto como nuestros negocios se deprimen por efecto de una crisis y nuestras exportaciones se ven muy restringidas, las remesas vencidas correspondientes a las exportaciones más considerables de años anteriores exceden mucho al valor de nuestras im-

portaciones; el curso del cambio toma, a tono con esto, un rumbo favorable a nosotros, el capital se acumula rápidamente en el interior del país y desciende el tipo de interés.” (*Economist*, 11 enero 1851 [p. 30].)

El curso del cambio exterior puede variar por las siguientes causas:

1) A consecuencia de la balanza de pagos existente en un momento dado, cualesquiera que sean los factores que la determinen: factores puramente mercantilistas, inversiones de capital en el extranjero o gastos públicos, en caso de guerra, etc., siempre y cuando que ello exija pagos al contado en el extranjero.

2) Como resultado de la depreciación del dinero en un país, ya se trate de dinero metálico o de papel–moneda. Esto es puramente nominal. Si 1 libra esterlina pasase a representar solamente la mitad de dinero que antes, se le calcularía, evidentemente, en $12^1/_2$ francos y no en 25, como antes.

3) Cuando se trate del curso del cambio entre países, uno de los cuales emplee como "dinero" la plata y el otro el oro, el cambio exterior dependerá de las fluctuaciones relativas del valor de estos dos metales, ya que sus fluctuaciones alteran, evidentemente, la paridad entre ambos. Un ejemplo de lo último eran las cotizaciones de 1850; aquellas cotizaciones eran contrarias a Inglaterra, a pesar de que sus exportaciones habían experimentado un aumento enorme. Esto era el resultado del alza momentánea de valor de la plata en comparación con el del oro. (Véase *Economist*, 30 noviembre 1850 [pp. 1,319 *s*])

La paridad del cambio exterior es, para 1 libra esterlina: sobre París, 25 francos y 20 céntimos de franco; sobre Hamburgo, 13 marcos; sobre Amsterdam, 11 gúldenes y 97 centavos de gulden. En la proporción en que el cambio sobre París excede de 25,20 favorece al deudor inglés que tiene que hacer pagos a Francia o al comprador de mercancías francesas. Am-

bos necesitan menos libras esterlinas para conseguir el fin que se proponen. En países remotos en que no es fácil conseguir metales preciosos, si escasean las letras y resulta insuficiente para las remesas que han de hacerse a Inglaterra, esto trae como consecuencia natural la subida de los precios en aquellos productos que normalmente se embarcan con destino a Inglaterra, ya que aumenta la demanda de ellos para enviarlos a este país en vez de letras de cambio; es lo que se produce en la India con frecuencia.

Puede darse un cambio exterior desfavorable e incluso una retirada del oro cuando imperen en Inglaterra una gran superabundancia de dinero, un tipo bajo de interés y un precio alto de los títulos y valores.

En el transcurso del año 1848, Inglaterra recibió grandes cantidades de plata de la India, pues las letras buenas escaseaban y las letras de mediana calidad eran aceptadas de mala gana a consecuencia de la crisis de 1847 y de la gran escasez de crédito para las operaciones con la

India. Toda esta plata, apenas recibida, emigraba hacia el continente, donde la revolución había convertido cada rincón en una base de atesoramiento. En 1850, la mayor parte de esta plata emprendió el viaje de regreso a la India, pues el estado del cambio exterior hacía que esta operación resultase rentable.

El sistema monetario es esencialmente católico, el sistema de crédito sustancialmente protestante. *The Scotch hate gold*. Como papel, la existencia–dinero de las mercancías es una existencia puramente social. Es la *fe* la que salva. La fe en el valor del dinero como espíritu inmanente de las mercancías, la fe en el régimen de producción y en su orden predestinado, la fe en los distintos agentes de la producción como simples personificaciones del capital que se valoriza a sí mismo. Pero, del mismo modo que el protestantismo no se emancipa de los fundamentos del catolicismo, el sistema de crédito sigue moviéndose sobre los fundamentos del sistema monetario.

Notas del capítulo XXXV:

1. Cómo influyó esto sobre el mercado de dinero lo revelan las siguientes manifestaciones de W. Newmarch: “1,509. Hacia fines de 1853, se produjeron considerables temores entre el público; en septiembre, el Banco de Inglaterra elevó su tipo de descuento por tres veces seguidas... En los primeros días de octubre... se reveló un grado considerable de preocupación y alarma entre el público. Estos temores y esta inquietud se superaron en su mayor parte antes de fines de noviembre y quedaron casi totalmente eliminadas con la llegada de 5 millones de oro de Australia. El mismo fenómeno se repitió en el otoño de 1954, con la llegada de cerca de 6 millones de metal precioso. Y volvió a repetirse en el otoño de 1855, que fue, como sabemos, un período de agitación e inquietud, con la llegada de unos 8 millones de oro durante los meses de septiembre, octubre y no-

viembre. A fines de 1856, volvemos a encontrarnos con lo mismo. En una palabra, podría apelar perfectamente a la experiencia de casi cada miembro de la Comisión para que dijese si no es cierto que ya nos hemos habituado, en cuanto se presenta una crisis financiera, a ver el remedio natural y completo para hacerle frente en la llegada de un barco cargado de oro."

2. Según Newmarch, la retirada del oro al extranjero puede producirse por tres órdenes de causas, a saber: *1º* por causas puramente comerciales, es decir, cuando la importación haya sido mayor que la exportación, como ocurrió entre 1836 y 1844 y de nuevo en 1847, principalmente a causa de la fuerte importación de trigo; *2º* para procurarse los medios de invertir capital inglés en el extranjero, como ocurrió en 1857 con motivo de las inversiones en los ferrocarriles de la India; *3º* para gastar definitivamente ese dinero en el extranjero, como ocurrió en 1853 y 1854 en el Oriente para fines de guerra.

3. 1918. Newmarch. “Si toma usted a India y China juntas, si se cuentan los cambios entre la India y Australia y las operaciones aún más importantes entre China y los Estados Unidos, en cuyo caso el negocio será un negocio triangular y se operará una compensación en vez de efectuarse nuestra mediación..., entonces, es exacto que la balanza comercial no sólo era contraria a Inglaterra, sino que era además contraria a Francia y a los Estados Unidos” (*Bank Acts*, 1857 [p. 169]).

4. Véase, por ejemplo, la ridícula respuesta de Weguelin, en la que dice que 5 millones de oro que se retiran representan un capital tanto menor y pretende explicar así fenómenos que no se presentan en caso de aumentos de precio o depreciaciones, expansiones y contracciones infinitamente mayores del verdadero capital industrial. Por otra parte, tenemos el intento no menos ridículo de explicar estos fenómenos directamente como síntomas de una expansión o contracción en la masa del capital

real (considerado en cuanto a sus elementos materiales).

5 Newmarch (*Bank Acts*, 1857): “1,364. La reserva metálica del Banco de Inglaterra es, en realidad..., la reserva central o del tesoro metálico central a base del cual se operan todos los negocios del país. Es, por decirlo así, el punto angular en torno al cual tienen que girar todos los negocios del país; todos los demás bancos del país consideran al Banco de Inglaterra como el tesoro central o el receptáculo de donde tienen que sacar su reserva de moneda de oro y plata, y los efectos del cambio exterior recaen siempre precisamente sobre esta reserva y este receptáculo.”

6. “Por consiguiente, prácticamente ambos, Tooke y Loyd, harían frente a una demanda excesiva de oro con una restricción prematura de los créditos mediante la elevación del tipo de interés y la disminución de los adelantos de capital. Sólo que Loyd provoca, con su ilusión, restricciones y preceptos (legales) per-

turbadores e incluso peligrosos” (*Economist* [11 diciembre], 1847, pp. 1,418).

7. “¿Está usted completamente de acuerdo con la tesis de que, para modificar la demanda de oro no hay más camino que elevar el tipo de interés? –Chapman (socio de la gran firma, de corredores de letras Overend Gurney & C.): Ese es mí criterio. Cuando nuestro oro desciende hasta cierto punto, lo mejor que hacemos es tocar a rebato y decir: estamos en decadencia y quien envíe oro al extranjero debe hacerlo por su cuenta y riesgo” (*Bank Acts*, 1857. declaración núm. 5,057).

CAPITULO XXXVI

ALGUNOS RASGOS PRECAPITALISTAS

El capital a interés o capital usurario, para emplear el término arcaico, figura con su hermano gemelo, el capital comercial, entre las formas antediluvianas del capital que preceden desde muy lejos al régimen de producción capitalista y con las que nos encontramos en las más diversas formaciones económicas de la sociedad.

La existencia del capital usurario sólo exige que una parte por lo menos de los productos se convierta en mercancías y que, a la par con el comercio de mercancías, se desarrollen las diversas funciones propias del dinero.

El desarrollo del capital usurario se enlaza al del capital comercial, y especialmente al del capital comercial en dinero. En la antigua Roma, a partir de los últimos tiempos de la

República, en que la manufactura se hallaba muy por debajo del antiguo nivel medio, el capital comercial, el capital de negocios monetarios y el capital usurario –dentro de la forma antigua– había llegado a su punto máximo de desarrollo.

Ya hemos visto cómo con el dinero se asocia fácilmente el atesoramiento. Sin embargo, el atesorador profesional no llega a adquirir importancia hasta que no se convierte en usurero.

El comerciante toma dinero a préstamo para sacar de él una ganancia, para emplearlo como capital, es decir, para invertirlo. Por consiguiente, también bajo sus formas anteriores aparece frente a él, lo mismo que frente al capitalista de los tiempos modernos, el prestamista de dinero. Esta relación especifica fue percibida también por las universidades católicas. Las universidades de Alcalá, de Salamanca, de Ingolstadt, de Friburgo, de Brisgovia, de Maguncia, de Colonia y de Tréveris fueron recono-

ciendo una tras otra la licitud de los intereses, tratándose de préstamos comerciales. Las primeras cinco aprobaciones de este tipo fueron recogidas en los archivos del Consulado de la ciudad de Lyon e impresas en el apéndice al *Traité de l'usure et des intérêts*, Lyon, Bruyset Ponthus." (M. Augier, *Du crédit public*, etc., París, 1842, p. 206.) Bajo todas las formas en que existe la economía esclavista (no de un modo patriarcal, sino como en los últimos tiempos de Grecia y de Roma), como medio de enriquecimiento, en que el dinero es, por tanto, el medio para apropiarse el trabajo ajeno por la compra de esclavos, de tierra, etc., el dinero, precisamente porque puede invertirse de este modo, es valorizable como capital, rinde intereses.

Sin embargo, las formas características bajo las que existe el capital usurario en los tiempos anteriores al régimen capitalista de producción son dos. Formas características, he dicho. Estas mismas formas se repiten a base de

la producción capitalista, pero como formas puramente secundarías. Ya no son, bajo este régimen, las formas que determinan el carácter del capital a interés. Estas dos formas son: *primera*, la usura mediante préstamos de dinero hechos a los grandes dilapidadores de la época, principalmente los terratenientes: *segunda*, la usura mediante préstamos de dinero hechos a los pequeños productores que se hallan en posesión de sus propias condiciones de trabajo, entre los que se cuenta el artesano, pero muy específicamente el campesino, ya que en todas las situaciones precapitalistas, en la medida en que dejan margen para la existencia de pequeños productores aislados e independientes, es la clase campesina la que forma su inmensa mayoría.

Ambas cosas, tanto la ruina de los ricos terratenientes por la usura como el estrujamiento de los pequeños productores, conducen a la formación y concentración de grandes capitales en dinero. Pero la extensión en que este proceso

destruye el antiguo régimen de producción, como ha ocurrido en la Europa moderna, para sustituirlo por el régimen de producción capitalista, depende íntegramente de la fase de desarrollo histórico en que el país se encuentre y de las circunstancias relacionadas con ello.

El capital usurario como forma característica del capital a interés corresponde a la fase de predominio de la pequeña producción, a la fase de los campesinos que trabajan para sí mismos y de los pequeños maestros artesanos. Allí donde al trabajador, como ocurre bajo el régimen de producción ya desarrollado, se le enfrentan las condiciones de trabajo y el producto de éste como capital, no necesita tomar prestado dinero alguno como productor. Y sí lo hace es recurriendo al Monte de Piedad para atender a sus necesidades personales más perentorias. En cambio, cuando el trabajador es propietario, real o nominal, de sus condiciones de trabajo y de su producto, aparece como productor ante el capital del prestamista de dinero,

el cual se enfrenta con él como capital usurario. Newman expresa esto de un modo bastante insulso cuando dice que el banquero es un personaje prestigioso, mientras que al usurero se le odia y se le desprecia, porque aquél presta a los ricos y éste presta a los pobres (J W. Newman, *Lectures on Political Economy*, Londres, 1851, p. 44). Pasa por alto que entre uno y otro se interpone la diferencia existente entre dos sistemas sociales de producción, con sus órdenes sociales correspondientes, sin que el problema pueda resolverse invocando el contraste entre pobres y ricos. Más bien podríamos decir que la usura de que son víctimas los pequeños productores, va siempre de la mano con la que arruina a los terratenientes ricos. Tan pronto como la usura de los patricios romanos acabó de arruinar por completo a los plebeyos romanos, a los pequeños campesinos, esta forma de explotación tocó a su fin y la economía de los pequeños campesinos fue desplazada por la economía puramente esclavista.

El usurero puede embolsarse aquí bajo la forma del interés todo lo que exceda de los medios más elementales de subsistencia (que formarán más tarde el salario) de los productores (excedente que más adelante se presentará bajo la forma de la ganancia y la renta del suelo); por eso es absurdo querer comparar la cuantía de *este interés*, allí donde absorbe *toda* la plusvalía con la sola *excepción* de la parte que corresponde al Estado, con la cuantía del tipo moderno de interés, en que el interés, por lo menos el normal, sólo constituye una parte de esta plusvalía. No se tiene presente al presentar el problema así, que el obrero asalariado produce y entrega al capitalista para el que trabaja la ganancia, el interés y la renta del suelo, en una palabra, toda la plusvalía. Carey establece esta comparación absurda para hacer ver con ella cuán beneficioso es para los obreros el desarrollo del capital, con el consiguiente descenso del tipo de interés. Sí, además, el usurero, no contento con apropiarse el sobretrabajo de su

víctima, va adquiriendo poco a poco los títulos de propiedad sobre sus mismas condiciones de trabajo, sobre la tierra, la casa, etc., y labora sin descanso por expropiarle de ellas, vuelve a olvidarse algo fundamental, y es que esta expropiación completa del obrero con respecto a sus condiciones de trabajo no es un resultado al que tienda el régimen capitalista de producción, sino la premisa ya sentada de la que parte. El esclavo asalariado no se halla expuesto, como no se hallaba tampoco el esclavo verdadero al peligro de verse reducido a esclavitud por deudas, por lo menos en su calidad de productor; puede sufrir esa suerte, si acaso, en cuanto consumidor. El capital usurario, bajo esta forma en la que se apropia en realidad todo el trabajo sobrante de los productores directos sin alterar el régimen de producción; en que la propiedad o la posesión de los productores sobre las condiciones de trabajo –y el sistema de pequeños productores aislados que a él corresponde– constituye una premisa esencial; en que, por

tanto, el capital no impera directamente sobre el trabajo ni se enfrenta, por consiguiente, a éste como capital industrial; este capital usurario arruina este régimen de producción, paraliza las fuerzas productivas en vez de desarrollarlas y al mismo tiempo eterniza este estado de cosas lamentable, en el que la productividad social del trabajo no se desarrolla, como en la producción capitalista, a costa del trabajo mismo.

De este modo, la acción del usurero es, de una parte, un trabajo de zapa y destrucción de la riqueza y la propiedad antiguas y feudales. De otra parte, socava y arruina la producción de los pequeños campesinos y los pequeños burgueses, en una palabra, todas aquellas formas en que el productor aparece todavía como propietario de sus medios de producción. Dentro del régimen capitalista de producción ya desarrollado, el obrero no es propietario de las condiciones de producción, de la tierra que cultiva, de las materias primas que elabora, etc. Pero a este proceso de enajenación de las con-

diciones de producción con respecto al productor corresponde aquí una conmoción que transforma radicalmente el mismo régimen de producción. Los obreros aislados se reúnen en grandes talleres, donde desarrollan actividades separadas, pero coordinadas entre sí; las herramientas se convierten en máquinas. El mismo régimen de producción es ya incompatible con este desperdigamiento de los instrumentos de producción propios de la pequeña propiedad, como lo es con el aislamiento de los obreros mismos. Bajo la producción capitalista, la usura no puede implantar el divorcio entre las condiciones de trabajo y el productor, por la sencilla razón de que este divorcio existe ya.

La usura centraliza las fortunas en dinero allí donde se hallan diseminados los medios de producción. No altera el régimen de producción, sino que se adhiere a él para chupar su sustancia como un parásito, y lo arruina. Lo deja exangüe, enervado, y obliga a la producción a desarrollarse bajo condiciones cada vez

más deplorables. Así se explica que el odio del pueblo contra la usura alcanzase su punto culminante en el mundo antiguo, donde la propiedad del productor sobre sus condiciones de producción era, al mismo tiempo, la base sobre que descansaban las relaciones políticas y la independencia del ciudadano.

Mientras impera la esclavitud o mientras el producto excedente es devorado por el señor feudal y su cohorte y el esclavista o el señor feudal caen en las garras de la usura, el régimen de producción sigue siendo el mismo, pero adquiere una dureza mayor para los obreros. El esclavista o el señor feudal cargado de deudas estruja más a otros porque le estrujan más a él. O bien acaba dejando el puesto al usurero, quien se convierte a su vez en terrateniente o esclavista, como el caballero en la Roma antigua. El antiguo explotador, cuya explotación tenía un carácter más o menos patriarcal, porque era en gran parte un medio de poder político, es relevado por un advenedizo

más implacable y sediento de dinero. Pero, a pesar de ello, el régimen de producción se mantiene invariable.

La usura sólo actúa revolucionariamente en los sistemas precapitalistas de producción al destruir y desintegrar las formas de propiedad sobre cuya base firme y reproducción constante dentro de la misma forma descansa la organización política. La usura puede persistir durante largo tiempo dentro de las formas asiáticas sin provocar más que fenómenos de decadencia económica y degeneración política. Hasta que no se dan las demás condiciones propias del régimen de producción capitalista, no aparece la usura como uno de los elementos constitutivos del nuevo sistema de producción, mediante la ruina de los señores feudales y de la pequeña producción, de una parte, y la centralización de las condiciones de trabajo para convertirse en capital, de otra.

En la Edad Media, no regía en ningún país un tipo general de interés. La Iglesia pro-

hibió desde el primer momento todo pacto de intereses. Las leyes y los tribunales daban pocas garantías para los préstamos. Esto hacía que en la práctica el tipo de interés fuese elevadísimo. La escasa circulación de dinero y la necesidad de efectuar al contado la mayor parte de los pagos, obligaban a tomar dinero a préstamo, tanto más cuanto menos desarrollado estaba todavía el negocio cambiario. Existían grandes diferencias tanto en lo referente al tipo de interés como en cuanto al concepto de la usura. En tiempos de Carlomagno considerábase usurario el prestar dinero al 100 %. En Lindau (lago de Constanza), unos vecinos cobraron [en el año] 1344 el 216 2/3 % de intereses. El Consejo de la ciudad de Zurich señalaba como el interés legal el 43 1/3 %. En Italia, había que abonar a veces el 40 %, aunque desde el siglo XII–XIV el tipo normal de interés no excedía del 20 %. En Verona regía el 12 1/2 % como interés legal. El emperador Federico II estableció la tasa del 10 %, pero solamente para los judíos. Por los

judíos no podía hablar él. El 10 % era ya lo normal al llegar el siglo XIII en los territorios de la Alemania renana. (Hüllmann, *Geschichte des Städtewesens* (Las comunas medievales) [Bonn, 18261, tomo II, pp. 55–57).

El capital usurario posee el régimen de explotación del capital, pero sin su régimen de producción. Esta situación se da también dentro de la economía burguesa en ramas industriales rezagadas o en aquellas que se resisten a pasar al régimen moderno de producción. Si queremos, por ejemplo, comparar el tipo de interés vigente en Inglaterra con el que rige en la India, no debemos tomar como norma el tipo de interés del Banco de Inglaterra, sino el que aplican, por ejemplo, los prestamistas de pequeñas máquinas a los pequeños productores de la industria domiciliaria.

La usura tiene importancia histórica frente a la riqueza consumidora, por ser a su vez un proceso de nacimiento del capital. El capital usurario y el patrimonio del comer-

ciante sirven de vehículo para la formación de un patrimonio en dinero independiente de la propiedad territorial. Cuanto menos se desarrolla el carácter del producto como mercancía, cuanto menos se ha impuesto a la producción, en anchura y en profundidad, el valor de cambio, más aparece el dinero como la verdadera riqueza por antonomasia, como la riqueza general frente a la modalidad limitada de la riqueza que son los valores de uso. Esto es lo que sirve de base al atesoramiento. Prescindiendo de las modalidades del tesoro y del dinero mundial, el dinero es, en efecto, la forma del medio de pago en la que aparece como la forma absoluta de la mercancía. Y es precisamente su función de medio de pago la que sirve de punto de partida para el desarrollo del interés y, por tanto, del capital dinero. Lo que la riqueza dilapidadora y corruptora busca es el dinero como tal dinero, el dinero como medio que sirve para comprarlo todo. (Y también para pagar las deudas.) El pequeño productor necesita dinero,

principalmente, para comprar. (Desempeña aquí un papel muy importante la transformación de las prestaciones en especie y las entregas al terrateniente y al estado en renta en dinero e impuestos en dinero.) El dinero se emplea en ambos casos como tal dinero. Por otro lado, es así como el atesoramiento se convierte en un fenómeno real, como realiza su sueño en la usura. Lo que se exige del atesorador no es capital, sino dinero como tal dinero; sin embargo, el interés le permite convertir este tesoro en dinero, en capital para si mismo, en un medio por el que se apodera total o parcialmente del trabajo sobrante de otros a la par que de una parte de las mismas condiciones de producción, aunque éstas, nominalmente, sigan existiendo frente a él como propiedad ajena. La usura vive aparentemente en los poros de la producción, como los dioses viven, según Epicuro, en los intermundos. Cuanto menos sea la forma–mercancía la forma general del producto, más difícil es de obtener el dinero. Por eso el usure-

ro no conoce absolutamente más límite que la capacidad de rendimiento o la capacidad de resistencia de los necesitados de dinero. En la producción a base de pequeños campesinos o de pequeños burgueses, el dinero se emplea fundamentalmente como medio de compra cuando el trabajador (que en estos tipos de producción sigue siendo predominantemente su propietario) pierda las condiciones de producción con cualquier contingencia fortuita o por una conmoción extraordinaria o cuando, por lo menos, estas condiciones no sean repuestas en el curso normal de la reproducción. Los medios de subsistencia y las materias primas constituyen una parte esencial de estas condiciones de producción. Su encarecimiento puede hacer que resulte imposible reponerlos con el importe de la venta del producto, del mismo modo que una simple mala cosecha puede impedir al campesino reponer en especie la simiente. Las mismas guerras con las que los patricios romanos arruinaban a los plebeyos,

obligándolos a prestar servicios de guerra que les impedían reproducir sus condiciones de trabajo y que, por tanto, los empobrecían (y el empobrecimiento, la reducción o la pérdida de las condiciones de reproducción es aquí la forma predominante) llenaban los graneros y las bodegas de los patricios del cobre conquistado al enemigo como botín, metal que era el dinero de aquel tiempo. En vez de entregar directamente a los plebeyos las mercancías que éstos necesitaban, el trigo, los caballos, el ganado vacuno, los patricios les prestaban este cobre que a ellos no les servía de nada y se aprovechaban de esta situación para arrancarles enormes intereses usurarios, gracias a lo cual los convertían en sus esclavos por deudas. También los campesinos francos se vieron arruinados por las guerras bajo el reinado de Carlomagno, sin que les quedase otra salida que convertirse de deudores en siervos. Sabido es que en el imperio romano el hambre obligaba no pocas veces a los pobres libres a vender a

sus hijos o a venderse ellos mismos como esclavos a los ricos. Esto, en lo que se refiere a los grandes cambios de carácter general. Enfocado el problema de un modo más concreto, la conservación o la pérdida de las condiciones de producción en manos del pequeño productor depende de mil contingencias fortuitas y cada una de estas contingencias fortuitas o de estas pérdidas representa el empobrecimiento y abre una brecha por la que puede deslizarse el parásito de la usura. Con que se le muera una vaca, basta para que el pequeño campesino se arruine y deje de estar en condiciones de reanudar su reproducción en la escala anterior. Esto le empuja a las garras de la usura y, una vez que cae en ellas, ya jamás vuelve a verse libre.

Sin embargo, el verdadero terreno, el grande y peculiar terreno en que germina y florece la usura es la función del dinero como medio de pago. Toda prestación en dinero, todo canon de la tierra, tributo, impuesto. etc.,

que vence dentro de un determinado plazo plantea la necesidad de un pago en dinero. Así se explica que la usura en gran escala se desarrolle, desde los antiguos romanos hasta los tiempos modernos, a la sombra de los recaudadores de contribuciones, *fermiers généraux, receveurs généraux*. Luego, con el comercio y al generalizarse la producción de mercancías, va desarrollándose la separación en el tiempo de los actos de compra y de pago. El dinero debe hacerse efectivo en fechas, y las modernas crisis de dinero se encargan de demostrar cómo esto puede conducir a circunstancias en que las figuras del capitalista financiero y del usurero aparezcan todavía confundidas en nuestros días. Pero la usura se convierte, a su vez, en el medio principal para que siga desarrollándose la necesidad del dinero como medio de pago, puesto que hunde más y más al productor en el pantano de las deudas y le priva de los medios de pago normales al impedirle mediante la carga de los intereses que pueda mantenerse ni

siquiera en la vía de su reproducción normal. Aquí, vemos cómo la usura brota del dinero como medio de pago y cómo dilata esta función del dinero, que constituye su terreno peculiar.

El desarrollo del sistema de crédito se opera como una reacción contra la usura. Pero esto no debe interpretarse de un modo falso, ni enfocarlo en modo alguno en el sentido en que lo hacen los escritores antiguos, los padres de la iglesia, Lutero o los socialistas primitivos. El sistema de crédito no significa más que la supeditación del capital a interés a las condiciones y a las necesidades del régimen capitalista de producción.

En general, el capital a interés se adapta, bajo el sistema moderno de crédito, a las condiciones propias de la producción capitalista. La usura como tal, no sólo subsiste, sino que en los pueblos de producción capitalista desarrollada se la libera de las trabas a que la sujetaba toda la legislación antigua. El capital a interés conserva la forma de capital usurario frente a las

personas y las clases o en condiciones tales que los préstamos no se ajustan ni pueden ajustarse al sentido del régimen capitalista de producción; en que se toma dinero a préstamo por razones de penuria individual, como en los montes de piedad; en que se presta dinero a ricos gozadores para fines de lujo; en casos en que se trata de productores no capitalistas, de pequeños campesinos, artesanos, etc., es decir, de productores directos que poseen aún sus propias condiciones de producción; y finalmente, allí donde el mismo productor capitalista opera todavía en una escala tan pequeña que se acerca mucho a aquellos productores que trabajan para si mismos.

Lo que distingue al capital a interés, en la medida en que éste constituye un elemento esencial del régimen capitalista de producción, no es, en modo alguno, la naturaleza o el carácter de este mismo capital. Son, simplemente, las distintas condiciones en que funciona y también, por tanto, la forma totalmente

distinta del prestatario que se enfrenta al prestamista de dinero. Aun en aquellos casos en que un hombre carente de medios obtiene crédito como industrial o comerciante, se le concede en la confianza de que actuará como capitalista, es decir, de que empleará el dinero prestado en apropiarse trabajo no retribuido. Se le concede crédito como capitalista potencial. Y este hecho, tan admirado por los economistas apologéticos, de que un hombre sin fortuna, pero con energía, seriedad, capacidad y conocimiento de los negocios, pueda convertirse así en capitalista –ya que en el régimen capitalista de producción se aprecia de un modo más o menos certero el valor comercial de cada cual–, aunque haga salir constantemente a plaza junto a los distintos capitalistas individuales que ya existen toda una serie de caballeros de fortuna poco gratos, consolida la dominación del capital mismo, amplía su base y le permite reclutar continuamente fuerzas nuevas de las entrañas de la sociedad. Exactamente lo mismo

que el hecho de que la iglesia católica, en la Edad Media, alimentase su jerarquía, sin fijarse en la posición social, el nacimiento o la fortuna, con las mejores cabezas del pueblo constituía uno de los elementos fundamentales que contribuían a consolidar la dominación del clero y a oprimir a las gentes de estado laico. Una clase dominante es tanto más fuerte y más peligrosa en su dominación cuanto más capaz es de asimilarse a los hombres más importantes de las clases dominadas.

Los iniciadores del moderno sistema de crédito, en vez de partir de la excomunión del capital a interés en general parten, por el contrario, de su expreso reconocimiento.

Al decir esto, no nos referimos a la reacción contra la usura encaminada a proteger contra ella a los pobres, como los Montes de Piedad (fundados en 1350 en Sarlins, ciudad del Franco–Condado, y más tarde, en 1400 y 1497, en Perusa y Savona, Italia). Estas instituciones son notables, simplemente, porque reve-

lan la ironía histórica que hace que los buenos deseos se truequen, al realizarse, en todo lo contrario. Según un cálculo moderado, la clase obrera inglesa paga a las casas de empeños, sucesoras de los montes de piedad, un 100 % de intereses.[1] Ni nos referimos tampoco a las fantasías en torno al crédito, por ejemplo, a la de un tal Dr. Hugh Chamberleyne o a la de John Briscoe, quienes en el último decenio del siglo XVII pretendieron emancipar a la aristocracia inglesa de la usura mediante un banco rural que emitiría papel–moneda tomando como base la propiedad territorial.[2]

Las asociaciones de crédito creadas en Venecia y Génova en los siglos XII y XIV respondían a la necesidad sentida por el comercio marítimo y por el comercio al por mayor basado en él de emanciparse del yugo de la anacrónica usura y de la tendencia de monopolio del comercio de dinero. Los verdaderos bancos fundados en aquellas ciudades–repúblicas se presentaban al mismo tiempo

como establecimientos de crédito público que adelantaban dinero al Estado a cuenta de las contribuciones futuras, pero no debe olvidarse que los comerciantes agrupados en aquellas asociaciones eran, a su vez, los primeros personajes de los estados respectivos y estaban igualmente interesados en emancipar de la usura a sus gobiernos y a sí mismos[3] a la par que en someter así a su férula, de un modo cada vez más seguro, los destinos del Estado. Por eso, cuando se trataba de fundar el Banco de Inglaterra, los *tories* opusieron esta objeción: "Los bancos son instituciones republicanas. Llegaron a florecer en Venecia, Génova, Amsterdam, y Hamburgo. ¿Pero quién ha oído nunca decir que existiesen bancos en Francia o en España?"

El Banco de Amsterdam, fundado en 1609. marca lo mismo que el de Hamburgo (1619) una época en el desarrollo del moderno sistema de crédito. Era un simple banco de depósitos. Los bonos emitidos por este banco

sólo eran, en realidad, recibos o certificados correspondientes a los metales preciosos, amonedados o no amonedados, depositados en sus arcas y sólo circulaban con el endoso de quienes los recibían. En Holanda, en cambio, se desarrollaron con el comercio y la manufactura el crédito y el comercio de dinero y la misma trayectoria del desarrollo se encargó de supeditar el capital a interés al capital industrial y comercial. El mismo bajo nivel del tipo de interés revelaba ya esto. Pero Holanda era considerada, en el siglo XVII, como el país modelo del desarrollo económico, lo mismo que hoy Inglaterra. El monopolio de la anacrónica usura, basado en la pobreza, fue destruido por si mismo, en aquel país.

Durante todo el siglo XVIII resuena, invocando el ejemplo de Holanda –y en este sentido se orienta la legislación–, el grito de la rebaja violenta del tipo de interés. para que el capital a interés se supedite al capital comercial e industrial, y no a la inversa. El principal por-

tavoz de esta campaña es Sir Josiah Child, el padre del régimen normal de la banca privada inglesa. Clama contra el monopolio de los usureros como los sastres del ramo de confección en masa *Moses & Son*, contra el monopolio de los "sastres privados". Este Josiah Child es, al mismo tiempo, el padre de los especuladores ingleses de Bolsa. En nombre de la libertad de comercio, este autócrata de la Compañía de las Indias orientales defiende su monopolio. Y dice, polemizando contra Thomas Manley (*Interest of Money mistaken* [Londres, 1668]): "Como campeón de la temible y temblorosa banda de los usureros, dirige su batería principal sobre el punto que yo he declarado como el más débil de todos ... Niega abiertamente que el tipo bajo de interés constituye la causa de la riqueza y asegura que es simplemente, su efecto" (*Traités sur le Commerce*, etcétera 1669. Traducción. Amsterdam y Berlín, 1754). "Si es el comercio lo que enriquece a un país y si la reducción del interés hace que aumente el comercio,

es indudable que la rebaja del interés o la restricción de la usura representa una fecunda causa principal de las riquezas de una nación. No es absurdo, ni mucho menos. decir que el mismo factor puede, al mismo tiempo, ser en ciertas condiciones causa y en otras resultado" (ob. Cit., p. 55). “El huevo es la causa de la gallina y la gallina la causa del huevo. La rebaja del tipo de interés puede determinar un aumento de la riqueza y el aumento de la riqueza puede determinar una reducción mayor aún de los intereses” (ob. cit., p. 156). “Yo defiendo a la industria y mi adversario defiende la indolencia y la holganza" (ob. cit., p. 179).

Este ataque violento contra la usura, este postulado de supeditación del capital a interés al capital industrial es, simplemente, el preludio de las creaciones orgánicas que estas condiciones de la producción capitalista implantan en el régimen bancario, el cual, por una parte, despoja al capital usurario de su monopolio, al concentrar y lanzar al mercado de di-

nero todas las reservas de dinero inactivo y, por otra parte, reduce el monopolio de los metales preciosos mediante la creación del dinero–crédito.

Lo mismo que aquí en Child, en todas las obras sobre el sistema bancario publicadas en Inglaterra en el último tercio del siglo XVII y comienzos del XVIII encontramos la oposición contra la usura y el postulado de emanciparse de ella el comercio, la industria y el Estado. Y al mismo tiempo, unas ilusiones gigantescas sobre los efectos maravillosos del crédito, la desmonopolización de los metales preciosos, su sustitución por papel, etc. El escocés William Patterson, fundador del Banco de Inglaterra y del Banco de Escocia, puede ser considerado en justicia como el precursor de Law.

"Todos los orfebres y prenderos levantaron un griterío furioso contra el Banco de Inglaterra" (Macaulay, *The History of England* [Londres, 1854–57], tomo IV, p. 499). "Durante los diez primeros años, el Banco tuvo que lu-

char con grandes dificultades; gran hostilidad del exterior; sus billetes sólo eran aceptados por cantidades muy inferiores a su valor nominal...Los orfebres (en manos de los cuales el comercio de metales preciosos servía de base a un negocio bancario de tipo primitivo) intrigaban considerablemente contra el Banco, ya que éste reducía sus negocios, les obligaba a rebajar su tipo de descuento y desplazaba a manos de este competidor sus negocios con el gobierno" (John Francis, *History of the Bank of England*, p. 73).

Ya antes de fundarse el Banco de Inglaterra, en 1683, surgió el plan de un *National Bank of Credit*, que tenía, entre otras, la siguiente finalidad: "que las gentes de negocios en posesión de una cantidad considerable de mercancías puedan, con el apoyo de este Banco, depositar sus mercancías y obtener un crédito a base de sus existencias inmovilizadas, dar trabajo a sus empleados y aumentar sus negocios hasta que puedan encontrar un buen mercado,

en vez de verse obligados a vender perdiendo". Tras muchos esfuerzos, este Bank of Credit fue fundado por fin en Devonshire House, Bishopsgate Street. Prestaba dinero en letras a industriales y comerciantes con garantía de las mercancías depositadas hasta las tres cuartas partes del valor de las mismas. Para hacer circulables estas letras, en cada rama de negocios se reunieron una serie de personas agrupadas en sociedad, de la cual el tenedor de dichas letras podía obtener mercancías a cambio de ellas con la misma facilidad que si las pagase al contado. Pero el Banco no llegó a florecer. Su mecanismo era demasiado complicado y el riesgo que se corría en ese caso de depreciación de las mercancías, demasiado grande.

Si nos atenemos al verdadero contenido de aquellas obras que acompañan a la estructuración del sistema moderno de crédito en Inglaterra y lo fomentan teóricamente, no encontraremos en ellas más que el postulado de que el capital a interés y los medios de producción

susceptibles de ser prestados, en general, deben supeditarse al régimen capitalista de producción como a una de sus condiciones. Sí nos atenemos a la simple fraseología, quedaremos no pocas veces asombrados ante la coincidencia, a veces literal, de estas obras con las ilusiones de los sansimonianos en torno al crédito y a los bancos.

Del mismo modo que en labios de los fisiócratas el *cultivateur* no es el verdadero agricultor, sino el gran arrendatario, para Saint Simon y para sus discípulos el *travailleur* no es el obrero, sino el capitalista industrial y comercial. "*Un travailleur a besoin d'aides, de seconds, d'ouvriers; il les cherche intelligents, habiles, dévoués; il les met à l'oeuvre, et leurs travaux sont productifs*". (59) (*Religión Saint–Simonniene. Economie politique et Politique*, París, 1831, p. 104). No debe olvidarse que hasta su última obra: el *Noveau Christianisme*, no se presenta directamente Saint Simon como portavoz de la clase obrera y presenta la emancipación de ésta como la meta

final de sus aspiraciones. Todas sus obras anteriores son, en realidad, una simple glorificación de la moderna sociedad burguesa frente a la sociedad feudal, o sea, de los industriales y banqueros contra los mariscales y los fabricantes jurídicos de leyes de la época napoleónica. ¡Qué diferencia con las obras de Owen, coetáneas de las suyas![4] En los escritos de los secuaces de Saint Simon el capitalista industrial sigue siendo, como vemos por el pasaje citado más arriba, el *travailleur par excellence*. Leyendo sus obras con sentido crítico, no se asombra uno de que la realización de sus sueños de crédito y bancarios fuese el *Credit mobilier*, fundado por el ex sansimoniano Emile Pereire, fórmula que, por lo demás, sólo podría llegar a predominar en un país como Francia, donde no habían llegado a desarrollarse hasta alcanzar el nivel moderno ni el sistema de crédito ni la gran industria. Una institución semejante habría sido imposible en Inglaterra o en los Estados Unidos. En los siguientes pasajes to-

mados de la *Doctrine de St. Simon. Exposición. Première année*. 1828–29, 3ª edición, París, 1831, se contiene ya el germen de lo que habría de llegar a ser el *Crédit mobilier*. Lógicamente, el banquero no puede facilitar dinero más barato que el capitalista y el usurero privado. Estos banqueros, por tanto, "pueden facilitar al industrial herramientas mucho más baratas, es decir, a *intereses más bajos* de lo que podrían hacerlo los terratenientes y los capitalistas, los cuales se equivocarían fácilmente en la selección de los prestatarios" (p. 202). Pero los mismos autores se cuidan de añadir, en una nota: "La ventaja que debiera derivarse de la interposición del banquero entre los ociosos y los *travailleurs* se ve con harta frecuencia contrarrestada y hasta anulada por la posibilidad que nuestra sociedad desorganizada brinda al egoísmo de abrirse paso bajo las diversas formas del fraude y la charlatanería; los banqueros se deslizan frecuentemente entre los *travailleurs* y los ociosos para explotar a unos y otros en

perjuicio de la sociedad." *Travailleur* es aquí sinónimo de *capitaliste industrial*. Por lo demás, es falso considerar los medios de que dispone el moderno régimen bancario simplemente como los medios de los ociosos. En primer lugar, se trata de la parte del capital que industriales y comerciantes conservan momentáneamente inactivo en forma de dinero, como reserva–dinero o capital pendiente de inversión: se trata, por consiguiente, de capital ocioso, pero no de capital de gentes ociosas. Y en segundo lugar, de la parte de las rentas y los ahorros de todos que se destina permanente o transitoriamente a la acumulación. Cosas ambas esenciales para el carácter del sistema bancario.

No debe olvidarse, sin embargo, que, en primer lugar, el dinero –en forma de metales preciosos– sigue siendo la base de la que *jamás* puede desprenderse, por la naturaleza misma de la cosa, el régimen de crédito. Y en segundo lugar, que el sistema de crédito presupone el

monopolio de los medios sociales de producción (bajo forma de capital y de propiedad territorial) en manos de particulares, es decir, que este sistema es de por sí, de un lado, una forma inmanente del sistema capitalista de producción y, de otra parte, una fuerza motriz que impulsa su desarrollo hasta su forma última y más alta.

El sistema bancario es, por su organización formal y su centralización, como se expresó ya en 1697 en *Some Thoughts of the Interests of England*, el producto más artificioso y refinado que el régimen capitalista de producción ha podido engendrar. De aquí el enorme poder que tiene una institución como el Banco de Inglaterra sobre el comercio y la industria, a pesar de que su funcionamiento real se desarrolla completamente al margen de él y de que el Banco se comporta pasivamente ante sus actividades. Es cierto que eso facilita la forma de una contabilidad y una distribución generales de los medios de producción en escala

social, pero solamente la forma. Hemos visto ya que la ganancia media del capitalista individual o de cada capital de por si se determina, no por el trabajo sobrante que este capital se apropia de primera mano, sino por la cantidad de trabajo sobrante total que se apropia el capital en su conjunto y del que cada capital particular se limita a cobrar sus dividendos como parte alícuota del capital global. Este carácter social del capital sólo se lleva a cabo y se realiza en su integridad mediante el desarrollo pleno del sistema de crédito y del sistema bancario. Por otra parte, este sistema sigue su propio desarrollo. Pone a disposición de los capitalistas industriales y comerciales todo el capital disponible de la sociedad, e incluso el capital potencial, que no se halla aún activamente comprometido, de tal modo que ni el que lo presta ni el que lo emplea son su propietario ni su productor. Así se suprime el carácter privado del capital y contiene en potencia, pero sólo en potencia, la supresión del capital mismo. El sistema

bancario sustrae la distribución del capital de manos de los capitalistas privados y los usureros, como negocio particular, como función social. Pero, al mismo tiempo, los bancos y el crédito se convierten así en el medio más poderoso para empujar a la producción capitalista a salirse de sus propios límites y en uno de los vehículos más eficaces de las crisis y la especulación.

El sistema bancario revela, además, mediante la sustitución del dinero por distintas formas de crédito circulante que el dinero no es, en realidad, otra cosa que una especial expresión del carácter social del trabajo y de sus productos, la cual, sin embargo, como contraste con la base de la producción privada, tiene necesariamente que aparecer siempre, en última instancia, como un objeto, como una mercancía especial al lado de otras mercancías.

Finalmente, no cabe la menor duda de que el sistema de crédito actuará como un poderoso resorte en la época de transición del

régimen capitalista de producción al régimen de producción del trabajo asociado, pero solamente como un elemento en relación con otras grandes conmociones orgánicas del mismo régimen de producción. En cambio, las ilusiones que algunos se hacen acerca del poder milagroso del sistema de crédito y del sistema bancario en un sentido socialista nacen de la ignorancia total de lo que es el régimen capitalista de producción y el régimen de crédito como una de sus formas. Tan pronto como los medios de producción dejen de convertirse en capital (lo que implica también la abolición de la propiedad privada sobre el suelo), el crédito como tal no tendrá ya ningún sentido, cosa que, por lo demás, han visto incluso los sansimonianos. Y, por el contrario, mientras perdure el régimen capitalista de producción perdurará como una de sus formas el capital a interés y seguirá formando, de hecho, la base de su sistema de crédito. Sólo ese mismo escritor sensacionalista, Proudhon, que pretende dejar en pie

la producción de mercancías y al mismo tiempo abolir el dinero,[5] era capaz de soñar ese dislate del *crédit gratuit*, pretendida realización de los buenos deseos del pequeño burgués.

En la *Réligion Saint–Simonienne. Economie politique et Politique*, página 45, leemos: "El crédito tiene como finalidad conseguir que, en una sociedad en que unos poseen instrumentos industriales sin la capacidad o la voluntad de emplearlos, mientras que otras gentes industriosas no poseen instrumento de trabajo alguno, estos instrumentos pasen del modo más fácil de manos de los primeros, sus poseedores, a manos de quienes saben utilizarlos. Observemos que, según esta definición, el crédito no es sino una consecuencia del modo como se halla constituida la *propiedad*." Así, el crédito debe desaparecer con esta constitución de la propiedad. Y más adelante, p. 98: los actuales bancos "consideran como su función el ajustarse al movimiento que siguen los negocios realizados al margen de ellos, pero no el impulsarlos; dicho

en otros términos, los bancos desempeñan para con los *travailleurs*, a los que adelantan capitales, el papel de capitalistas". La idea de que los bancos deben asumir por sí mismos la dirección y distinguirse "por el número y la utilidad de los establecimientos comanditados y de los trabajos puestos en movimiento" (p. 101) está ya latente en el *crédit mobilier*. Asimismo pide Constantin Pecqueur que los bancos (los que los sansimonianos llaman el *Système general des banques*) "gobiernen la producción". En general, Pecqueur es, sustancialmente, un sansimoniano, aunque mucho más radical. Entiende que "los establecimientos de crédito ... deben regir todo el movimiento de la producción nacional". Intentad crear un establecimiento nacional de crédito que adelante a los hombres de talento y de méritos lo medios que no poseen, pero sin vincular coactivamente a estos prestatarios entre sí mediante una estrecha solidaridad en la producción y en el consumo, sino de modo que, por el contrarío, sean ello mismos

quienes determinen sus cambios y sus producciones. Por este camino sólo conseguiréis lo que ya consiguen ahora los bancos privados; la anarquía, la desproporción entre la producción y el consumo, la ruina súbita de unos y el enriquecimiento repentino de otros; de tal modo que vuestro establecimiento de crédito no pasará nunca de producir para unos una suma de bienestar que equivaldría a la suma de desventuras soportadas por otros... Lo único que habríais conseguido sería procurar a los obreros asalariados, con vuestros anticipos, los medios necesarios para que compitan entre sí como ahora compiten sus patronos capitalistas (Ch. Pecqueur, *Théorie Nouvelle d'Economie Sociale et Politique*, París, 1842, página [433] 434).

Hemos visto que las dos formas más antiguas del capital son el capital comercial y el capital a interés. Pero es lógico que el capital a interés se revele a la mentalidad popular como la forma del capital por excelencia. El capital comercial entraña una actividad mediadora, ya

se la conciba como estafa, como trabajo o como quiera que sea. En cambio, el capital a interés lleva implícito en toda su pureza, como una cualidad misteriosa, el carácter del capital que se reproduce a sí mismo, del valor que se valoriza, la producción de plusvalía. Así se explica que, sobre todo en países en que el capital industrial no ha llegado aún a su pleno desarrollo, como ocurre en Francia, incluso una parte de los economistas se aferre al capital a interés como la forma básica del capital, considerando, por ejemplo, la renta del suelo simplemente como otra modalidad de aquél, ya que también aquí predomina la forma del préstamo. Lo cual equivale a desconocer totalmente la estructura interna del régimen capitalista de producción, a olvidar que la tierra, exactamente lo mismo que el capital, sólo se presta a capitalistas. En vez de dinero pueden prestarse, naturalmente, medios de producción en especie, máquinas, edificios industriales o comerciales, etc. Pero estos objetos representarán una determinada suma de

dinero, y su carácter de valores de uso, es decir, la forma natural específica de estos elementos del capital, implica el que, además del interés, se abone una parte para el desgaste. Lo decisivo es también en este caso el saber sí se prestan al productor directo, lo que presupone la no existencia del régimen capitalista de producción, por lo menos en la rama en que eso ocurre, o sí se prestan al capitalista industrial, en cuyo caso la operación tendrá como premisa y como base el régimen de producción capitalista. Y aún es más incoherente y absurdo traer a colación aquí el préstamo de casas, etc., para el consumo individual. Que a la clase obrera se la estafa también bajo esta forma, y además de un modo escandaloso, es evidente; pero lo mismo hace el tendero que le vende los medios de subsistencia. Trátase de una explotación secundaria, que discurre a la sombra de la explotación primaria, o sea, la que se realiza directamente en el mismo proceso de producción. La diferencia entre vender y prestar es, para estos efectos, una di-

ferencia indiferente y puramente formal, la cual, como hemos dicho, sólo se les antoja sustancial a quienes desconocen en absoluto la estructura real.

La usura, como el comercio, explota un régimen de producción dado, no lo crea, se comporta exteriormente ante él. La usura procura conservarlo directamente para poder explotarlo de nuevo una y otra vez, es conservadora, acentúa cada vez más su miseria. Cuanto menos entren los elementos de producción en el proceso de ésta como mercancías y salgan como mercancías de él, más aparecerá su elaboración a base de dinero como un acto especial. Cuanto menos importante sea el papel que la circulación desempeña en la reproducción social, más florecerá la usura.

El desarrollo del patrimonio–dinero como un patrimonio especial significa, en lo que al capital usurario se refiere, que todas sus exigencias revisten la forma de exigencias de dinero. Y se desarrollará en un país tanto más

cuanto más la masa de la producción se limite a prestaciones naturales, etc., es decir, a valores de uso.

La usura constituye un resorte poderoso para crear las premisas necesarias para el capital industrial, ya que con ella se consiguen dos cosas: primero, crear un patrimonio–dinero independiente al lado del estamento comercial; segundo, apropiarse los medios de trabajo, es decir, arruinar a los poseedores de los medios de trabajo antiguos.

El interés en la Edad Media

"La población, en la Edad Media, era puramente agrícola. En estas condiciones, lo mismo que bajo el régimen feudal, podía existir poco tráfico y, por consiguiente, poca ganancia. Esto es lo que justifica las leyes de la usura en la Edad Media. Además, en un país agrícola es raro que alguien se encuentre en situación de pedir dinero prestado como no se vea hundido

en la pobreza y la miseria ...Enrique VIII limita el interés al 10 %, Jacobo I al 8, Carlos II al 6, la reina Ana al 5 %...En aquellos tiempos, los prestamistas de dinero eran monopolistas, si no jurídicamente, por lo menos de hecho, razón por la cual hacíase necesario someterlos a restricciones, como a otros beneficiarios de monopolios...En nuestro tiempo, es la cuota de ganancia la que regula el tipo de interés; en aquellos tiempos, por el contrarío, el tipo de interés regulaba la cuota de ganancia. Cuando el prestamista de dinero gravaba al comerciante con un tipo de interés elevado, el comerciante no tenía más remedio que recargar con una cuota superior de ganancia sus mercancías. Esto hacía que saliese una gran suma de dinero de los bolsillos de los compradores para entrar en los bolsillos de los prestamistas de dinero" (Gilbart, *History and Principles of Banking,* páginas 164 y 165).

"Me han asegurado que ahora, en cada una de las ferias de Leipzig, se toman diez

gúldenes por año, o sea el treinta por ciento; algunos añaden la feria de Neunburg, donde toman el cuarenta por ciento; si hay más, no lo sé. Pero ¿a dónde diablos vamos a parar, por este camino?...Ahora, en Leipzig, quien tiene 100 florines toma anualmente cuarenta. Esto significa devorar en un ano a un campesino o a un burgués. Si tiene mil florines, toma cuatrocientos al año; esto significa devorar en un año a un caballero o a un noble rico. Si tiene diez mil, toma cuatro mil al año; esto significa devorar en un año a un noble rico. Si tiene cien mil, como tienen que tener los grandes comerciantes, toma 40 mil al año, esto significa devorar en un año a un gran príncipe rico. Si tiene diez veces cien mil, toma cuatrocientos mil al año; esto significa devorar en un año a un gran rey. Y todo esto sin exponerse a ningún peligro, ni en el cuerpo ni en la hacienda. sin trabajar, sentado junto al horno comiendo manzanas, como un gran bandolero, sentado tranquilamente en su casa, que en diez años devoraría el

mundo entero . (Tomado de *A los párrocos, para predicar contra la usura*, 1540, Lutero, *Obras*, Wittenberg, 1589. 6ª parte [p. 312]).

"Hace quince años escribí contra la usura, la cual hacia tantos estragos, que no me atrevía a esperar mejoría alguna. Desde entonces, ha ganado tanto en consideración, que ya no quiere ser tenida por vicio, pecado o infamia, sino que se hace ensalzar como una virtud y un honor, como si hiciera grandes favores y servicios cristianos a los hombres. ¿Qué remedio ni qué consejo pueden caber, cuando la infamia se convierte en honor y el vicio en virtud?" (*A los párrocos, para predicar contra la usura*, Wittenberg, 1540, Lutero, *Obras*, 1589 [p. 306]).

"Judíos, lombardos, usureros y vampiros fueron nuestros primeros banqueros, nuestros primitivos especuladores bancarios, cuyo carácter debemos llamar casi infame...A ellos vinieron a sumarse más tarde los orfebres de Londres. En conjunto..., nuestros primitivos

banqueros eran una gente muy mala, usureros avariciosos, sanguijuelas duras de corazón” (J. Hardeastle, *Bank and Bankers*, 2ª edición, Londres, 1843, pp. 19 y 20).

“El ejemplo dado por Venecia (la fundación de un banco) encontró, pues, rápida imitación; todas las ciudades marítimas y, en general, todas las ciudades que se habían hecho famosas por su independencia y su comercio, fundaron sus primeros bancos. El retorno de sus naves, el cual con frecuencia se hacía esperar mucho, condujo inevitablemente a la concesión de crédito, que más tarde se acentuó todavía más con el descubrimiento de América y el comercio con aquellos países." (Es éste un punto fundamental.) Para poder cargar los buques era necesario recurrir a fuertes anticipos, lo que tenía ya un precedente en la Antigüedad, en Atenas y en Grecia. La ciudad hanseática de Brujas contaba en 1338 con una Cámara de seguros (M. Augier, *Du Crédit public*, etc., París, 1842, páginas 202 y 203).

Hasta qué punto los préstamos hechos a los terratenientes y a los ricos gozadores en general predominaban en el último tercio del siglo XVII, incluso en Inglaterra, sobre el desarrollo del moderno sistema de crédito, lo indica, entre otras cosas, el testimonio de Sir Dudley North, que era no sólo uno de los primeros comerciantes ingleses, sino además uno de los economistas teóricos más importantes de su tiempo: "Ni una décima parte siquiera del dinero invertido a interés en nuestro país se concede a gentes de negocios para impulsar sus operaciones; la mayor parte de él se presta para invertirlo en artículos de lujo y para hacer frente a los gastos de gentes que, aún siendo grandes terratenientes, gastan más dinero del que sacan de sus propiedades; y no gustando de vender sus fincas, prefieren hipotecarlas" ([Sir Dudley North] *Discourses upon Trade*, Londres, 1691, pp. 6 y 7).

En Polonia, siglo XVIII: "En Varsovia reinaba un gran forcejeo cambiario, pero su

base y su intención era, principalmente, la usura de sus banqueros. Para conseguir dinero, que podían prestar a las gentes de la grandeza para sus dilapidaciones al ocho y aún más por ciento, buscaban y encontraban fuera del país un crédito cambiario en blanco, es decir, que no tenia detrás ningún comercio de mercancías, pero que las personas contra quienes se libraban las letras en el extranjero aceptaban pacientemente mientras llegaban puntualmente las remesas de dinero puestas en movimiento por estas letras de especulación. La quiebra de Tepper y de otros grandes y prestigiosos banqueros de Varsovia fue, para ellos, un amargo desengaño" (J. G. Rüsch *Theoretisch praktisch Darstellung der Handlung*, etc., 3ª, edición, Hamburgo, 1808, tomo II, pp. 232 y 233).

Utilidades que ha obtenido la Iglesia de la prohibición de cobrar intereses

"La Iglesia prohibía el interés; pero no prohibía la venta de sus propiedades para hacer frente a la penuria, ni siquiera el traspasarlas por un determinado tiempo o hasta el reembolso de la cantidad prestada a la persona que prestaba el dinero, para que le sirviesen de garantía y se resarciese del empleo del dinero prestado por ella con su disfrute durante el tiempo que las tenía en su poder... La misma Iglesia o las comunidades y *pia corpora* (60) pertenecientes a ella, obtuvieron grandes utilidades por este medio, sobre todo en la época de las Cruzadas. Esto desplazó una gran parte de la riqueza nacional a las llamadas “manos muertas”, ya que los judíos no podían lucrar usurariamente por este procedimiento, pues que la posesión de una garantía tan sólida no era fácil de ocultar...Sin la prohibición de los intereses, jamás habrían llegado las iglesias ni los claustros a adquirir tan grandes riquezas (ob. cit., p. 55).

NOTAS AL PIE DEL CAPÍTULO 36

1 “Los intereses de las casas de empeños son tan altos por los frecuentes empeños y rescates realizados dentro del mismo mes, por la sustitución de unos artículos por otros y la necesidad de obtener así una pequeña diferencia en dinero. En Londres hay 240 casas de empeños autorizadas y en las provincias unas 1.450. El capital invertido en este negocio se calcula en 1 millón de libras esterlinas, aproximadamente. Describe tres rotaciones por lo menos al año, con un promedio del 33 1/3 % cada vez: esto quiere decir que las clases humildes de Inglaterra pagan el 100 % anual por el anticipo temporal de 1 millón de libras, aparte de las pérdidas ocasionadas por el vencimiento del plazo fijado al préstamo" (J. D. Tuckett, *A History of the Past and Present State of the Labouring Population*, Londres, 1846, tomo I, p. 114).

2 En los mismos títulos de sus obras, estos autores indican como la finalidad principal que se proponen "el bienestar general de los terratenientes, el gran aumento del valor de la propiedad territorial, el librar de impuestos a la nobleza y a la *gentry*, etc., el aumentar su renta anual, etc." Sólo saldrían perdiendo los usureros, estos enemigos jurados de la nación, que han hecho a la nobleza y a la *yeomanry* más daño del que habría podido causarles un ejército de invasión de Francia.

3 "Carlos II de Inglaterra, por ejemplo, tenía que pagar todavía a los orfebres (precursores de los banqueros) enormes intereses usurarios y agios, de un 20 a un 30 %. Un negocio tan rentable como éste animó a "los orfebres" a anticipar cada vez más dinero a los reyes, a anticiparles todos los impuestos y contribuciones, hipotecando toda concesión parlamentaria de dinero en el mismo momento de otor-

garse y rivalizando también los unos con los otros en la compra y aceptación en prenda de *bills, orders y tallies*, (58) con lo cual todos los ingresos del Estado pasaban en realidad por sus manos" (John Francis. *History of the Bank of England*, Londres, 1848, tomo I, p. [30] 31). “Ya varias veces se había propuesto antes la creación de un banco. Hasta que, por último, se impuso como una necesidad” (ob. cit., p. 38). "El banco en necesario, entre otras cosas, para que el gobierno, estrujado por los usureros, pudiese obtener dinero a un tipo razonable de interés con la garantía de las autorizaciones parlamentarías" (ob. cit., pp. 59 y 60).

4 Al revisar su manuscrito, Marx habría modificado muy a fondo, incuestionablemente, este pasaje. Se halla inspirado en el papel desempeñado por los ex sansimonianos bajo el segundo Imperio francés, donde, precisamente en los momentos en que Marx escribía lo que antecede, las fantasías crediticuales de la escuela,

llamadas a redimir el mundo, se traducían en unas estafas y especulaciones de envergadura jamás conocida hasta entonces. Más adelante, Marx hablaba siempre con admiración del genio y del talento enciclopédico de Saint–Simon. Aunque éste ignorase en sus obras anteriores la distinción entre la burguesía y el proletariado. que en su tiempo empezaba a despuntar en Francia, y aunque incluyese entre los *travailleurs* a la parte de la burguesía que intervenía activamente en la producción, ello responde a la concepción de un Fourier, quien pretendía armonizar el capital y el trabajo, y se explica por la situación económica y política de la Francia de aquellos tiempos. El hecho de que Owen viese más lejos. en Inglaterra, se debe a la circunstancia de que vivía en otro ambiente, en medio de la revolución industrial y del antagonismo de clases, que empezaba ya a agudizarse. (*F. E.*)

5 C. Marx. *Misére de la Philosophie*, Bruselas y París, 1847. *Contribución a la crítica de la economía política*, p. 64.

Sección Sexta

CONVERSIÓN DE LA SUPERGANANCIA EN RENTA DEL SUELO

CAPÍTULO XXXVII

Consideraciones preliminares

El análisis de la propiedad territorial bajo sus diversas formas históricas cae fuera del marco de esta obra. Sólo nos ocupamos de ella en la medida en que una parte de la plusvalía producida por el capital va a parar a manos del terrateniente. Partimos, pues, del supuesto de que la agricultura, lo mismo que la industria, se halla dominada por el régimen capitalista de producción, es decir, de que la agricultura es explotada por capitalistas que por el momento sólo se distinguen de los demás capitalistas por el elemento en que invierten su capital y sobre el que recae el trabajo asalariado que este capi-

tal pone en acción. Para nosotros, el arrendatario de la tierra produce trigo, etc., como el fabricante produce hilado o máquinas. La premisa de que la agricultura ha caído bajo el imperio del régimen capitalista de producción implica que domina todas las esferas de la producción y de la sociedad burguesa y que se dan también, en toda su plenitud, las condiciones que la caracterizan, tales como la libre concurrencia de los capitales, la posibilidad de que éstos se transfieran de una rama de producción a otra, nivel igual de la ganancia media, etc. La forma de la propiedad territorial tenida en cuenta por nosotros constituye una forma histórica específica de esta propiedad: la forma en que, mediante la acción del capital y del modo capitalista de producción se ha transformado la propiedad feudal de la tierra, la agricultura explotada por pequeños campesinos para lograr su comida, en la *posesión* de la tierra como una de las condiciones de producción para el productor directo y su *propiedad* como la condi-

ción más favorable para el florecimiento de su régimen de producción. Y así como el régimen capitalista de producción presupone con carácter general la expropiación de los obreros con respecto a sus condiciones de trabajo, en la agricultura presupone la expropiación de los obreros agrícolas con respecto a la tierra y su supeditación a un capitalista que explota la agricultura para obtener de ella una ganancia. No vale, pues, objetar, por lo que a nuestra investigación se refiere, que han existido y existen todavía hoy, además de ésta, otras formas de propiedad territorial y de agricultura. Esta objeción puede dirigirse a los economistas que consideran la producción capitalista en la agricultura y la forma de propiedad territorial que a ella corresponde, no como categorías históricas, sino como categorías eternas, pero no a nosotros.

Para nosotros, es necesario investigar la forma moderna de la propiedad territorial, pues en esta obra nos proponemos estudiar con

carácter general las relaciones determinadas de producción y de cambio que surgen de la inversión del capital en la agricultura. Sin esto sería incompleto el análisis del capital. Nos limitamos, pues, exclusivamente a la inversión del capital en la agricultura en sentido estricto, es decir, en la producción de la materia vegetal básica de que vive un pueblo. Y como tal podemos considerar el trigo, ya que éste es el medio alimenticio fundamental en los pueblos modernos, capitalistamente desarrollados. (Donde dice agricultura podríamos decir también minería, pues las leyes por que se rigen una y otra son las mismas.)

Uno de los grandes méritos de A. Smith consiste en haber expuesto cómo la renta del suelo del capital invertido en la producción de otros productos agrícolas, por ejemplo, de lino, de plantas colorantes, en la ganadería como una rama independiente, etc., se halla determinada por la renta del suelo que arroja el capital invertido en la producción del medio alimenti-

cio fundamental. En realidad, desde él no se ha avanzado un solo paso en este sentido. Lo que nosotros pudiéramos decir a modo de reserva o de adición tendría su cabida en el estudio especial de la propiedad de la tierra, y no aquí. Por tanto, no trataremos *ex profeso* de la propiedad territorial en que la tierra no se destine a la producción de trigo, aunque de vez en cuando podamos referirnos a ella simplemente a título de ilustración.

Diremos, para no omitir nada, que en la tierra van incluidas también las aguas, etc., cuando tienen un propietario, como accesorio del suelo.

La propiedad territorial presupone el monopolio de ciertas personas que les da derecho a disponer sobre determinadas porciones del planeta como esferas privativas de su voluntad privada, con exclusión de todos los demás.[1] Partiendo de esto, se trata de explotar el valor económico, es decir, de valorizar este monopolio a base de la producción capitalista.

Por si solo, el poder jurídico que permite a estas personas usar y abusar de ciertas porciones del planeta no resuelve nada. El empleo de este poder depende totalmente de condiciones económicas independientes de su voluntad. El mismo concepto jurídico no significa otra cosa que la facultad del terrateniente, de proceder con la tierra como cualquier poseedor de mercancías puede proceder con ellas; y este concepto –el concepto jurídico de la libre propiedad privada sobre el suelo– sólo aparece en el mundo antiguo en el momento en que se desintegra el orden orgánico de la sociedad y en el mundo moderno al desarrollarse la producción capitalista. En Asia son los europeos los que lo importan en ciertos lugares. En el capítulo dedicado a estudiar la acumulación originaría (libro I, capítulo XXIV) veíamos que ese modo de producción presupone, de una parte, que los productores directos pierden su condición de meros accesorios de la tierra (en forma de vasallo, de siervo, de esclavo, etcétera), y, de otra

que la masa del pueblo es desposeída del suelo y del fundo. En este sentido, podemos decir que el monopolio de la tiene como base constante del régimen de producción capitalista y de todos los sistemas de producción anteriores basados bajo una u otra forma en la explotación de las masas. Ahora bien, la forma en que la producción capitalista incipiente se encuentra con la propiedad territorial no es su forma adecuada. La forma adecuada de propiedad territorial la crea el propio régimen de producción capitalista al someter la agricultura al imperio del capital, con lo que la propiedad feudal de la tierra, la propiedad feudal y la pequeña propiedad campesina combinada con el régimen comunal se convierten también en la forma adecuada a este sistema de producción, por mucho que sus formas jurídicas puedan diferir. Uno de los grandes resultados del régimen capitalista de producción consiste precisamente en convertir la agricultura en un procedimiento puramente empírico de la parte más rudimen-

taria de la sociedad, procedimiento que va trasmitiéndose mecánicamente de generación en generación, en el empleo científico consciente de la agronomía, en la medida en que ello es posible dentro de las condiciones sociales inherentes a la propiedad privada;[2] de una parte, en desligar completamente a la propiedad territorial, de las relaciones de señorío y servidumbre, mientras que, de otra parte, separa totalmente la tierra como condición de trabajo de la propiedad territorial y del terrateniente, para el que la tierra no representa ahora otra cosa que un determinado impuesto en dinero que su monopolio le permite imponer al capitalista industrial, al arrendatario; en romper hasta el punto los vínculos entre la tierra y su propietario, que éste puede pasar la vida en Constantinopla y tener en Escocia la tierra de la que percibe una renta. De este modo, la propiedad territorial conserva su forma puramente económica despojándose de todo su ropaje y de todos sus vínculos políticos y sociales anteri-

ores, en una palabra de todos aquellos aditamentos tradicionales que el capitalista industrial y sus portavoces teóricos, en el calor de su lucha contra la propiedad territorial, denuncian, según más adelante veremos, como una excrecencia inútil y absurda. De una parte, la racionalización de la agricultura, que pone a ésta en condiciones de poder ser explotada socialmente y, de otra parte, la reducción de la propiedad territorial *ad absurdum* (61) constituyen dos grandes méritos que deben atribuirse al régimen capitalista de producción. Méritos que, al igual que todos sus progresos históricos, fueron logrados en primer lugar a costa de la total depauperación de los productores directos.

Antes de entrar en el tema, son necesarias, para evitar posibles equívocos, ciertas observaciones preliminares.

La premisa de que se parte, dentro del régimen capitalista de producción es, por tanto, ésta: los verdaderos agricultores son obreros

asalariados, empleados por un capitalista, el arrendatario, el cual no ve en la agricultura más que un campo especial de explotación del capital, de inversión de su capital en una rama especial de producción. Este arrendatario capitalista paga al terrateniente, al propietario de la tierra explotada por él, en determinados plazos, por ejemplo, anualmente, una determinada suma de dinero contractualmente establecida (lo mismo que el prestamista del capital–dinero paga el interés estipulado) a cambio de la autorización que aquél le otorga de invertir su capital en este campo especial de producción. Esta suma de dinero recibe el nombre de renta del suelo, ya se abone por una tierra, un solar, una mina, una pesquería, un bosque, etc. Se paga por todo el tiempo durante el cual el suelo haya sido cedido, arrendado contractualmente al capitalista por el terrateniente. Por consiguiente, la renta del suelo es la forma en que aquí se realiza económicamente, se valoriza la propiedad territorial. Además, nos hallamos

aquí en presencia de las tres clases que forman el marco de la sociedad moderna, juntas las tres y enfrentándose entre sí, a saber: obreros asalariados, capitalistas industriales y terratenientes.

El capital puede unirse a la tierra, incorporándose a ella, de un modo más bien transitorio, como ocurre con las mejoras de carácter químico, los abonos, etc., o de un modo más bien permanente, que es el caso de los canales de desagüe, las obras de irrigación, los desmontes, los edificios de explotación, etc. En otro sitio he llamado al capital incorporado a la tierra de este segundo modo la *terre–capital*.[3] Este capital entra en la categoría del capital fijo. El interés correspondiente al capital incorporado a la tierra y las mejoras introducidas en ella para mantenerla apta como instrumento de producción puede constituir una parte de la renta que el arrendatario abona al terrateniente,[4] pero no es nunca la verdadera renta del suelo que se abona por el uso de la tierra como tal, ya se halle en estado natural o en estado de cultivo.

En un estudio sistemático de la propiedad territorial, que no es nuestro propósito acometer aquí, esta parte de los ingresos del terrateniente debería ser objeto de un análisis minucioso. Para nuestro propósito bastará con decir unas cuantas palabras acerca de ella. Las inversiones más bien temporales de capital que llevan consigo los procesos normales de producción en la agricultura son realizadas siempre, sin excepción, por el arrendatario. Estas inversiones, como por lo demás el mismo cultivo, si se realiza de un modo un poco racional y no se reduce a un agotamiento brutal de la tierra, como ocurría por ejemplo en las explotaciones de los antiguos esclavistas norteamericanos –peligro contra el cual se aseguran sin embargo, contractualmente, los señores terratenientes–, mejoran la tierra,[5], acrecientan su producto y convierten aquélla de simple materia en capital tierra. Una tierra cultivada tiene más valor que una tierra baldía de la misma calidad natural. También los capitales fijos incorporados a la tierra, capi-

tales de carácter más permanente y que tienen un plazo más largo de desgaste, son en gran parte y en ciertas esferas casi exclusivamente aportaciones hechas por el arrendatario. Pero una vez que expira el plazo contractual del arrendamiento –y es ésta una de las razones por las que, a medida que se desarrolla la producción capitalista, el terrateniente procura acortar todo lo posible el plazo de arrendamiento–, las mejoras incorporadas a la tierra entran, como accidente inseparable de la sustancia de la tierra misma, en propiedad del terrateniente. En el nuevo contrato de arrendamiento concertado por él, el propietario de la tierra añade a la verdadera renta del suelo los intereses correspondientes al capital que ha sido incorporado a aquélla, lo mismo si se la arrienda al mismo capitalista autor de las mejoras que si se la arrienda a un tercero. De este modo, se incrementa su renta, o, sí se decide a vender la tierra –enseguida veremos cómo se determina su precio–, aumenta el valor de ella. No vende sim-

plemente la tierra, sino la tierra mejorada, el capital incorporado a ella y que a él no le ha costado nada. Es éste uno de los secretos –independientemente del movimiento de la renta del suelo en sentido estricto– del enriquecimiento progresivo de los terratenientes, del incremento constante de sus rentas y del creciente valor en dinero de sus tierras a medida que va progresando el desarrollo económico. Los terratenientes se embolsan así como cosa suya el resultado de un desarrollo social logrado sin que ellos pongan nada de su parte: *fruges consumere nati*. (62) Y esto constituye, al mismo tiempo, uno de los grandes obstáculos con que tropieza una agricultura racional, ya que el arrendatario rehuye todas las mejoras e inversiones de las que no espera poder reembolsarse íntegramente durante la vigencia de su contrato; por eso vemos que esta situación es denunciada constantemente como tal obstáculo tanto en el siglo pasado por James Anderson, el verdadero descubridor de la moderna teoría de la

renta, que era al mismo tiempo, en la práctica, un arrendatario y un agrónomo muy notable para su tiempo, como en nuestros días por los adversarios del régimen de la propiedad territorial vigente en la actualidad en Inglaterra.

A. A. Walton, *History of the Landed Tenures of Great Britain and Ireland* (Londres, 1865, pp. 96 s.), dice acerca de esto: "Todos los esfuerzos de las numerosas empresas agrícolas existentes en nuestro país no podrán conseguir resultados muy importantes o realmente notables en el verdadero camino de la mejora de los cultivos mientras estas mejoras contribuyan en grado mucho mayor a acrecentar el valor de la propiedad territorial y la cuantía de la renta del terrateniente que a mejorar la situación del arrendatario o del obrero agrícola. Los arrendatarios en general saben tan bien como los terratenientes, como sus administradores e incluso como el presidente de cualquier sociedad agrícola, que un buen drenaje, abono abundante y un buen cultivo, combinados con el

empleo de más obreros para limpiar y trabajar concienzudamente la tierra, dan resultados maravillosos, tanto en lo que se refiere a la mejora de la tierra misma como en lo tocante al aumento de su producción. Pero todo esto requiere desembolsos considerables y los arrendatarios saben asimismo muy bien que, por mucho que ellos mejoren la tierra o eleven su valor, los que a la larga salen más beneficiados con ello son los terratenientes, que ven aumentar sus rentas y el valor de su tierra...Y son lo suficientemente astutos para comprender lo que aquellos oradores" (o sea, los terratenientes y sus administradores, en los banquetes agrícolas) "les recomiendan siempre muy significativamente que olviden, a saber: que la parte del león de todas las mejoras introducidas por los arrendatarios tiene que ir a parar siempre, en última instancia, al bolsillo de los terratenientes...Por mucho que el anterior arrendatario haya mejorado la tierra que llevaba en arriendo, el que le siga se encontrará siempre con

que el propietario le subirá la renta en proporción al incremento de valor conseguido por la tierra como consecuencia de las mejoras anteriores."

Este proceso no se ve tan claro en la verdadera agricultura como en el empleo de los terrenos para la edificación. La inmensa mayoría de las tierras que en Inglaterra se venden para la construcción, pero no como *freehold* (en libre propiedad) son arrendadas por los propietarios por un plazo de noventa y nueve años, o por un término menor si es posible. Pasado este plazo, los edificios revierten con el suelo al propietario de éste. (“Los arrendatarios) quedan obligados, al expirar el contrato de arriendo, a entregar al gran terrateniente la casa en buen estado de habitabilidad, después de haberle pagado entretanto una renta excesiva por el suelo. Apenas ha expirado el contrato de arriendo, se presenta el agente el inspector del propietario, inspecciona vuestra casa, vela porque la pongáis en buen estado, toma posesión

de ella y la anexiona al territorio de su señor. No cabe la menor duda de que, si este sistema se mantiene en pleno vigor durante algún tiempo más, la propiedad de todas las casas del Reino Unido pasará, al igual que la propiedad rústica, a manos de los grandes terratenientes. Todo el West En de Londres, al norte y al sur de Temple Bar, pertenece ya casi exclusivamente a una media docena sobre poco más o menos de grandes terratenientes que perciben por sus propiedades unas rentas enormes, y allí donde los contratos de arriendo no han expirado aún van venciendo unos tras otros rápidamente. Y lo mismo ocurre, en mayor o menor grado, en las demás ciudades del Reino. Pero, con ser ello mucho, este sistema avaricioso de exclusivismo y monopolio no se detiene aquí. La casi totalidad de los muelles de nuestros puertos se hallan, como resultado del mismo proceso de usurpación, en manos de los grandes leviatanes de la tierra" (*ob. cit.*, página [92] 93). En estas condiciones, se comprende

que sí en 1861 el censo de Inglaterra y Gales, con una población total de 20.066,224 habitantes, registraba la cifra de 36,032 dueños de casas, la proporción entre los propietarios, el número de casas y la población total sería muy distinta clasificando a los grandes propietarios, de un lado, y, de otro, a los pequeños.

Este ejemplo referente a la propiedad urbana es importante: *1º* Porque indica claramente la diferencia que existe entre la verdadera renta del suelo y el interés del capital fijo incorporado a la tierra que puede constituir una adición de la renta. El interés de los edificios, al igual que el del capital incorporado a la tierra por el arrendatario agrícola, corresponde durante la vigencia del contrato de arriendo al capitalista industrial, al especulador en fincas urbanas o al arrendatario y no tiene de por si nada que ver con la renta del suelo que debe abonarse todos los años, en los plazos estipulados, por el uso de la tierra. *2º* Porque demuestra cómo, a la par que la tierra, el capital incor-

porado a ella revierte en último término al terrateniente y cómo los intereses correspondientes pasan a incrementar su renta.

Algunos escritores, en parte como portavoces de la propiedad territorial contra los ataques de los economistas burgueses y en parte con la tendencia a convertir el sistema capitalista de producción de un sistema de contradicciones en un sistema de "armonías", como hace, por ejemplo, Carey, intentan identificar la renta del suelo, expresión económica especifica de la propiedad territorial, con la categoría del interés. Con ello se borraría, en efecto, la contradicción entre terratenientes y capitalistas. El método inverso es precisamente el que se emplea en los comienzos de la producción capitalista. En aquellos tiempos, se consideraba generalmente la propiedad territorial como la forma primitiva y respetable de la propiedad privada, mientras que el interés del capital se hallaba desacreditado como usura. Por eso Dudley North, Locke, etc., presentaban el interés del

capital como una forma análoga a la renta del suelo, lo mismo que Turgot deducía la justificación del interés de la existencia de la renta del suelo. Nuestros jóvenes autores olvidan –aun sin tener en cuenta que la renta del suelo puede existir y existe de hecho en toda su pureza, sin el aditamento de ningún interés para el capital incorporado a la tierra– que el terrateniente, bajo esta forma, no sólo percibe el interés de un capital ajeno que no le ha costado nada, sino que además se queda con el capital sin dar nada a cambio. La propiedad territorial, como todas las demás formas de propiedad de un modo definido de producción, ha de responder a una necesidad histórica transitoria y también, por consiguiente, a las relaciones de producción y de cambio que de él se derivan. Y es indudable que, como más adelante veremos, la propiedad territorial se distingue de los demás tipos de propiedad en que, al llegar a una determinada fase de desarrollo, aparece como una forma superflua y nociva incluso desde el pun-

to de vista del mismo régimen capitalista de producción.

En otro aspecto puede la renta del suelo confundirse con el interés, desvirtuándose así su carácter específico. La renta del suelo aparece representada por una suma determinada de dinero que el terrateniente percibe todos los años por el arriendo de una porción del planeta. Ya hemos visto que todo ingreso determinado en dinero puede ser capitalizado, es decir, considerado como el interés de un capital imaginario. Si el tipo medio de interés es, por ejemplo, el 5 %, una renta del suelo anual de 200 libras esterlinas podrá considerarse, por tanto, como el interés correspondiente a un capital de 4,000 libras. Esta renta del suelo así capitalizada es la que constituye el precio de compra o el valor de la tierra: categoría *prima facie* (63) irracional, tan irracional como la del precio del trabajo, toda vez que la tierra no es producto del trabajo ni puede, por tanto, tener un valor. Por otra parte, detrás de esta forma

irracional se esconde una relación real de producción. Sí un capitalista compra por 4,000 libras esterlinas una tierra que da una renta anual de 200, percibirá el interés anual medio del 5 % correspondiente a las 4,000 libras exactamente lo mismo que si invirtiera este capital en títulos o valores rentables o lo prestase directamente al 5 % de interés. Trátase de la valorización de un capital de 4,000 libras al 5 %. A base de este supuesto, se repondría en veinte años del precio de compra de la tierra con las rentas de ésta. Por eso en Inglaterra se calcula el precio de compra de propiedades inmobiliarias según su *year's purchase*, (64) lo cual no es más que un modo distinto de expresar la capitalización de la renta del suelo. Lo que se compra con el precio abonado no es en realidad la tierra, sino la renta que de ella se obtiene, calculada a base del tipo normal de interés. Pero esta capitalización de la renta presupone la renta misma, mientras que la renta no puede, a su vez, explicarse ni derivarse partiendo de su

propia capitalización. Por tanto, es la existencia de la renta, independiente de la venta de la tierra, la premisa de la que debemos partir.

Se sigue de aquí que, dando por supuesta la renta del suelo como una magnitud constante, el precio de la tierra puede aumentar o disminuir en razón inversa al aumento o a la disminución del tipo de interés. Si el tipo normal de interés bajase del 5 al 4 %, tendríamos que una renta anual de 200 libras representaría la valorización anual de un capital de 5,000 libras en vez de 4,000 como antes, con lo cual el precio de la finca subiría de 4,000 a 5,000 libras o de 20 *year's purchase* a 25. Y a la inversa, en el caso contrario. Es éste un movimiento del precio de la tierra independiente del movimiento de la misma renta del suelo y regulado exclusivamente por el tipo de interés. Pero, como hemos visto que la cuota de ganancia tiende a bajar a medida que avanza el desarrollo social, y con ello, como es lógico, el tipo de interés en cuanto se halla regulado por la cuota de ganan-

cia, y que, además, aun prescindiendo de la cuota de ganancia, el tipo de interés tiende de por si a descender por efecto del aumento del capital–dinero prestable, llegamos a la conclusión de que el precio de la tierra tiende a subir, aun independientemente del movimiento de la renta del suelo y del precio de los productos agrícolas, del que es parte integrante la renta.

La confusión de la renta del suelo misma y la forma del interés que reviste para el comprador de la tierra –confusión basada en el total desconocimiento de la naturaleza de la renta del suelo– tiene por fuerza que conducir a las más peregrinas conclusiones falsas. Como en todos los países viejos se considera la propiedad inmueble como una forma especialmente noble de la propiedad y la compra de fincas como una inversión especialmente segura de capital, nos encontramos con que el tipo de interés a que se compra la renta del suelo es, por lo general, más bajo que en otras inversiones de capital a largo plazo, por donde el

comprador de tierras sólo percibe, por ejemplo, el 4 % del precio de compra, mientras que en otra inversión obtendría el 5 %o por el mismo capital, o, lo que es lo mismo, paga por la renta del suelo que va a percibir más capital del que pagaría por la misma renta anual en dinero en cualquiera otra inversión. En esto se funda el señor Thiers, en su escrito rematadamente malo sobre *La Proprieté* (reproducción del discurso pronunciado por él en 1849, en la Asamblea Nacional de Francia, contra Proudhon), para llegar a la conclusión del bajo nivel de la renta del suelo, cuando en realidad lo que esto demuestra es el alto nivel de su precio de compra.

El hecho de que la renta del suelo capitalizada se presente bajo la forma del precio de la tierra o del valor de la tierra y de que, por tanto, la tierra se compre y se venda como otra mercancía cualquiera, se considera por algunos apologistas de la propiedad territorial como una razón justificativa de este régimen, alegando que el comprador paga un equivalente por

la tierra como por cualquiera otra mercancía y que es así como la inmensa mayoría de la propiedad territorial cambia de mano. La misma razón podría alegarse para justificar la esclavitud, pues para el esclavista que paga al contado el esclavo comprado por él, el rendimiento de su trabajo representa simplemente el interés del capital invertido para comprarlo. Querer derivar la razón de ser de la existencia de la renta del suelo de su compra y venta equivale a pretender justificar su existencia por su existencia misma.

Tan importante como es para el análisis científico de la renta del suelo –es decir, de la forma económica específica, independiente, de la propiedad territorial basada en el régimen capitalista de producción– considerarla en toda su pureza, libre de todos los aditamentos que la falsean y desfiguran, lo es, por otra parte, para poder comprender los efectos prácticos de la propiedad territorial e incluso para penetrar teóricamente en una serie de hechos que con-

tradicen al concepto y a la naturaleza de la renta del suelo y, sin embargo, aparecen como modalidades de existencia de ella, conocer los elementos de que provienen estas tergiversaciones de la teoría.

Desde un punto de vista práctico, se considera renta del suelo, naturalmente, todo aquello que el arrendatario paga al terrateniente en forma de canon por la autorización de explotar su tierra. Cualesquiera que sean los elementos integrantes de este atributo y las fuentes de que proceda, tiene de común con la verdadera renta del suelo el hecho de que es el monopolio ejercido sobre una porción del planeta el que permite al llamado terrateniente percibir este tributo, imponer este gravamen. Tiene de común con la renta del suelo en sentido estricto el hecho de determinar el precio de la tierra, el cual no es, como hemos señalado más arriba, otra cosa que la renta capitalizada del arriendo de la finca.

Ya hemos visto que uno de estos elementos extraños incrustados en la renta del suelo, elemento que tiende a representar un aditamento cada vez más considerable dentro del total de rentas de un país a medida que avanza el desarrollo económico, es el interés por el capital incorporado a la tierra. Pero, aun prescindiendo de este elemento, cabe la posibilidad de que el canon de arrendamiento entre, en parte y en ciertos casos en su totalidad, es decir, con una ausencia total de la verdadera renta del suelo y, por tanto, a base de la total carencia efectiva de valor de la tierra, una deducción de la ganancia medía, del salario normal o de ambos a la vez. Esta parte de la ganancia o del salario aparece aquí bajo la forma de renta del suelo porque, en vez de adjudicarse al capitalista industrial o al obrero asalariado, como seria lo normal, se le paga al terrateniente bajo la forma de canon de arrendamiento. Económicamente hablando, ni una parte ni otra constituyen verdadera renta del

suelo; pero, prácticamente, constituyen una renta del propietario de la tierra, una valorización económica de su monopolio, exactamente lo mismo que la verdadera renta del suelo y contribuyen lo mismo que ésta a determinar el precio de la tierra.

Aquí no nos referimos a aquellas situaciones en que la renta del suelo, el tipo de propiedad territorial correspondiente al régimen capitalista de producción, existe de un modo puramente formal, sin que exista el mismo régimen de producción capitalista, sin que el arrendatario sea de por si un capitalista industrial o su explotación una explotación de tipo capitalista. Así acontece, por ejemplo, en *Irlanda*, donde el arrendatario es, por regla general, un pequeño campesino. Lo abonado por él al terrateniente en concepto de canon absorbe generalmente no sólo una parte de su ganancia, es decir, de su propio trabajo sobrante, del que él tiene derecho a disponer como propietario que es de sus instrumentos de trabajo, sino

también una parte del salario normal que en otras condiciones percibiría por la misma cantidad de trabajo. Además, el terrateniente que aquí no hace absolutamente nada por mejorar la tierra, le expropia su pequeño capital, incorporado a la tierra casi siempre por obra de su propio trabajo, exactamente lo mismo que, en condiciones parecidas. le expropiaría un usurero. Con la diferencia de que el usurero arriesga, por lo menos, su propio capital en la operación. En torno a este constante despojo giran las discusiones a que da lugar la legislación agraria irlandesa.* Esta tiende, en esencia, a que el terrateniente que rescinda su contrato con el colono venga obligado a indemnizar a éste de las mejoras introducidas por él en la tierra o del capital que incorpore a la finca arrendada. Palmerston solía decir, contestando cínicamente a esto: "La Cámara de los Comunes es una Cámara de terratenientes.

Ni nos referimos tampoco a las condiciones excepcionales en que, incluso en países

de producción capitalista, puede el terrateniente estrujar al arrendatario un elevado canon que no guarde la menor relación con el producto de la tierra, como ocurre, por ejemplo, en los distritos industriales de Inglaterra con las pequeñas parcelas arrendadas a los obreros fabriles para que éstos las conviertan en pequeños huertos o dediquen las horas libres a practicar en ellas la agricultura como aficionados (*Reports of Inspectors of Factories*.)

Nos referimos a la renta agrícola en países de producción capitalista desarrollada. Entre los colonos ingleses, por ejemplo, hay un cierto número de pequeños capitalistas que se ven movidos y obligados por la educación, la cultura, la tradición, la competencia y otras circunstancias a invertir su capital en la agricultura, como arrendatarios. No tienen más remedio que contentarse con obtener menos de la ganancia media, cediendo una parte de ella al terrateniente en forma de renta, ya que de otro modo no les sería permitido invertir su capital

en la tierra, en la agricultura. Y como los terratenientes ejercen en todas partes y especialmente en Inglaterra una influencia predominante sobre la legislación, pueden utilizarla para estafar a la clase entera de los arrendatarios. Las leyes anticerealistas de 1815, por ejemplo –que eran, según se reconoció, un gravamen sobre el pan impuesto al país para garantizar a los terratenientes ociosos la perdurarían del volumen de sus rentas, acrecentado en proporciones enormes durante la guerra antijacobina–, tuvieron como resultado, indudablemente, sí prescindimos de unos cuantos años excepcionalmente fecundos, el mantener los precios de los productos agrícolas por encima del nivel normal al que habrían descendido en un régimen de libre importación de cereales, pero no sirvieron para mantener los precios a la altura que los terratenientes legisladores habían decretado como precios normales al establecerlos como el límite legal para la importación de trigo extranjero. Sin embargo, los

contratos de arrendamiento de tierras se celebraban bajo la impresión de estos precios normales. Al esfumarse esta ilusión, se dio una nueva ley con nuevos precios normales, que no eran tampoco, como los anteriores, más que la expresión impotente de la codiciosa fantasía de los propietarios de tierras. Así se estuvo estafando a los arrendatarios desde 1815 hasta la década del treinta. De aquí el tema de la *agricultural distress* (65) agitado sin cesar durante todo este tiempo. Y de aquí la expropiación y la ruina de toda una generación de arrendatarios a lo largo de todo este período y su desplazamiento por una nueva clase de capitalistas.[6]

Pero un hecho mucho más general e importante es el que consiste en la reducción del salario de los verdaderos obreros agrícolas por debajo de su nivel medio normal, por medio de la cual se sustrae al obrero una parte de su salario para convertirla en parte integrante del canon de arrendamiento, adjudicándosela al terrateniente en vez de al obrero bajo la

máscara de la renta del suelo. Así ocurre, por ejemplo, en Inglaterra y en Escocía de un modo general, si se exceptúan algunos condados en que la situación es más favorable. Los trabajos de las comisiones parlamentarias de investigación sobre el nivel de los salarios, comisiones instituidas antes de la vigencia de las leyes anticerealistas en Inglaterra –y que constituyen, hasta hoy, la aportación más valiosa y casi inexplorada de la historia de los salarios en el siglo XIX, y al mismo tiempo un baldón de ignominia extendido contra ellas mismas por la aristocracia y la burguesía inglesas–, prueban hasta la evidencia, por encima de toda duda, que los elevados tipos de renta y la consiguiente alza del precio de la tierra durante la guerra antijacobina se debían, en parte, pura y simplemente, a las deducciones operadas en los salarios y a la reducción de éstos incluso por debajo del mínimo físico, es decir, a la sustracción de una parte del salario normal por el terrateniente. Diversas circunstancias, entre ellas

la depreciación de la moneda, el modo como se aplicaban las leyes de pobres en los distritos agrícolas, etc., habían facilitado esta operación en un momento en que los ingresos de los arrendatarios crecían en proporciones enormes y en que los terratenientes se enriquecían de un modo fabuloso. Uno de los principales argumentos que se esgrimían en pro de la promulgación de las leyes anticerealistas, tanto por parte de los arrendatarios como por parte de los terratenientes, consistía precisamente en sostener que era físicamente imposible seguir bajando los salarios de los jornaleros agrícolas. Este estado de cosas no ha cambiado en lo esencial, y lo mismo en Inglaterra que en los demás países europeos la renta del suelo sigue absorbiendo una parte del salario normal. Cuando el conde de Shaftesbury, llamado Lord Ashley uno de los filántropos de la aristocracia, se conmovió tan extraordinariamente ante la situación de los obreros fabriles ingleses, erigiéndose en su portavoz parlamentario en la

campaña por las diez horas, los portavoces de los industriales se vengaron de él publicando una estadística de los salarios pagados a los jornaleros agrícolas en las aldeas de propiedad del conde (véase libro I, cap. XXIII, 5, *e*: *El proletariado agrícola británico* [pp. 616 ss.]), la cual demostraba claramente que una parte de la renta del suelo percibida por este filántropo provenía simplemente del robo que sus arrendatarios cometían por él contra el salario de los obreros de sus tierras. Esta publicación es interesante, entre otras razones, porque los hechos revelados en ella no desmerecen en nada de las peores revelaciones hechas por las comisiones parlamentarías de 1814 y 1815. Tan pronto como las circunstancias imponen un alza momentánea de los salarios de los jornaleros agrícolas, los arrendatarios ponen el grito en el cielo y sostienen que la elevación de los salarios a su nivel normal, como rige en otras ramas industriales, es imposible y los arruinará sí no va acompañada de la rebaja de la renta del su-

elo. En esto va, pues, implícita la confesión de que el nombre de renta del suelo enmascara aquí una deducción del salario hecha por los arrendatarios, un despojo con el que se benefician los terratenientes. A partir de 1849-59, por ejemplo, suben en Inglaterra los salarios de los obreros agrícolas como resultado de la combinación de una serie de circunstancias imperiosas, tales como el éxodo de irlandeses, que viene a poner coto a la oferta de obreros agrícolas de Irlanda; la extraordinaria absorción de la población agrícola por la industria fabril; la demanda de soldados para la guerra; el contingente extraordinario de emigración a Australia y los Estados Unidos (California) y otras causas en las que no hay por qué entrar aquí. Al mismo tiempo, si exceptuamos las cosechas malas de 1854-56, vemos que los precios medios del trigo bajan, durante este periodo, en más del 16 %. Los arrendatarios clamaban por la reducción de las rentas. En algunos casos, lo consiguieron, pero su demanda fracasó, en la generalidad de

ellos. En vista de lo cual, recurrieron a la reducción de los costos de producción, entre otros medios apelando a la introducción en masa del vapor como fuerza de tracción y de nueva maquinaria, que en parte venía a sustituir y desplazar de la producción a las bestias de tiro, pero que en parte desplazó a una cierta cantidad de braceros, creando con ello una superpoblación artificial e imponiendo, por tanto, una nueva baja de los salarios. Y esto se llevó a cabo a pesar del descenso general relativo de la población agrícola operado durante este decenio, en comparación con el crecimiento de la población total, y a pesar del descenso absoluto de la población agrícola registrado en algunos distritos dedicados exclusivamente a la agricultura.[7] Citaremos también las palabras pronunciadas por Fawcett, por aquel entonces profesor de Economía política en Cambridge (muerto en 1884 como Director general de Correos [*F. E.*]) en el Social Science Congress, el 12 de octubre de 1863: “Los jornaleros agrícolas empezaban a

emigrar y los arrendatarios comenzaron a quejarse de que no estarían en condiciones de pagar rentas tan altas como estaban acostumbrados a pagar porque la emigración de los obreros encarecía los salarios." Como se ve, aquí las rentas territoriales altas se identifican directamente con los salarios bajos. Y en la medida en que el nivel del precio de la tierra se halle condicionado por este factor que viene a aumentar la renta, el alza de valor de la tierra será idéntica a la depreciación del trabajo, el alto nivel del precio de la tierra coincidirá con el bajo nivel del precio del trabajo.

Y lo mismo podemos decir en Francia, "El precio del arrendamiento sube porque sube, de una parte, el precio del pan, del vino, de la carne, de las legumbres y de las frutas, mientras que, de otra parte, el precio del trabajo permanece invariable. Si los viejos comparan la situación actual con las cuentas de sus padres, lo que nos permitirá retrotraernos cien años sobre poco más o menos, encontrarán que el

precio de una jornada de trabajo en la Francia agrícola era, por aquel entonces, exactamente el mismo que hoy. El precio de la carne, en cambio. se ha triplicado de entonces a hoy ... ¿ Quién es la víctima de este cambio? ¿Es el rico, el propietario de la tierra arrendada, el pobre que la trabaja?...El aumento del precio del arrendamiento es un signo de una desgracia pública" (*Du mécanisme de la société en France et en Angleterre*, por M. Rubichon, 2ª, ed., París, 1837, p. 101).

Ejemplos de renta por efecto de la deducción operada, de una parte, sobre la ganancia y, de otra parte, sobre el salario medio:

Morton, a quien citábamos más arriba, agente de tierras e ingeniero agrónomo, dice que se ha observado en muchas regiones que la renta en arriendos de gran volumen es más baja que en arriendos pequeños, ya que “la competencia, tratándose de éstos, es generalmente mayor que con respecto a aquéllos y porque los pequeños arrendatarios, que rara vez se hallan

en condiciones de dedicarse a otro negocio que no sea la agricultura, se muestran frecuentemente dispuestos a pagar una renta aun a sabiendas de que es demasiado alta, porque les acucia la necesidad de encontrar una ocupación más adecuada" (John L. Morton, *The Resources of Estates*, Londres, 1858, p. 116).

Sin embargo, en Inglaterra esta diferencia tiende, según él, a desaparecer, a lo que contribuye considerablemente, a su juicio, el grado de emigración entre la clase de los pequeños arrendatarios. El mismo Morton pone un ejemplo en que se ve manifiestamente cómo la renta del suelo absorbe una parte del salario del mismo colono y con mayor seguridad aún, por tanto, de las gentes que trabajan para él. Se trata de arriendos de menos de 70-80 acres (30-34 hectáreas) que no pueden sostener un arado de doble tiro. "El colono, con estos arriendos, no puede salir adelante si no trabaja por sí mismo tanto como cualquier obrero. Si deja que sus jornaleros trabajen y se limita a vigilarlos, lo

más probable es que se encuentre muy pronto en la imposibilidad de hacer efectiva la renta" (*ob. cit.*, p. 118). De donde Morton llega a la conclusión de que, a menos que se trate de una región en que los arrendatarios sean muy pobres, los arriendos no deben ser nunca inferiores a 70 acres, para que el colono pueda mantener dos o tres caballos.

Sabiduría extraordinaria del señor Léonce de Lavergne, Membre de l´Institut et de la Société Centrale d'Agriculture. En su *Economie Rurale de I'Angleterre* (traducción inglesa, Londres, 1855) establece la siguiente comparación entre el aprovechamiento anual del ganado vacuno empleado para el trabajo en Francia y el que no se emplea en Inglaterra, donde es sustituido por caballos (p. 42):

ncia	Inglaterra
4 millones de libras	l 16 millo
sterlinas	eche bras esterlinas
16 millones de li-	(20 millo

ras esterlinas arne bras esterlinas
8 millones de libras - - - - - -
sterlinas rabajo - - - - - - -
28 millones de li- 36 millo
ras esterlinas bras esterlinas

Sin embargo, el total es mayor en el segundo que en el primero, pues según los datos consignados por él la leche es en Inglaterra doble de cara que en Francia, mientras que para la carne consigna los mismos precios en los dos países (p. 35); por consiguiente, el producto de la leche se reduce, en Inglaterra, a 8 millones de libras esterlinas, con lo que el producto total queda reducido a 28 millones, como en Francia. Es algo fuerte, en realidad, que el señor Lavergne incluya en su cálculo, al mismo tiempo, las masas de producto y las diferencias de precio, de tal modo que sí en Inglaterra ciertos artículos se producen más caros que en Francia, lo que representa a lo sumo una ganancia mayor para arrendatarios y terratenientes, se

haga aparecer esto como una ventaja de la agricultura inglesa.

Que el señor Lavergne no conoce sólo los éxitos económicos de la agricultura inglesa, sino que profesa además los prejuicios de los arrendatarios y terratenientes ingleses nos lo demuestra en la p. 48: “Los cultivos de cereales representan por lo general una gran desventaja..., agotan la tierra en que se realizan." El señor Lavergne no sólo cree que con otros cultivos no ocurre esto, sino que cree además que los cultivos de forrajes y raíces enriquecen el suelo: “Las plantas forrajeras toman de la atmósfera los elementos principales para su desarrollo, devolviendo a la tierra más de lo que sacan de ella; por consiguiente, ayudan de dos modos, tanto directamente como por su transformación en abono animal, a reparar el daño causado por los cereales y por otras plantas que agotan la tierra; rige, por tanto, el principio de que deben turnarse, por lo menos, con

estas cosechas: en esto consiste la rotación de Norfolk" (pp. 50 y 51).

No tiene nada de extraño que el señor Lavergne, que da crédito a estos cuentos de los señores rurales ingleses, les crea también que el salario de los jornaleros agrícolas de Inglaterra ha perdido su anterior carácter anormal desde la derogación de las leyes anticerealistas. Véase lo que acerca de esto dejamos dicho en el libro I, cap. XXIII, pp. 571-576. Pero tenemos además el discurso pronunciado en Birmingham el 14 de diciembre de 1865 por el señor John Bright. Después de hablar de los 5 millones de familias que no tienen la menor representación en el parlamento, prosigue: “Entre ellas hay en el Reino Unido 1 millón y tal vez más que figuran en las desgraciadas listas de los *paupers*. (66) Otro millón se mantiene todavía a flote por encima del pauperismo, pero expuestas constantemente al peligro de convertirse también en pobres. Su situación y sus perspectivas no son más halagüeñas que las de aquéllas.

Fijémonos por un momento en las capas bajas e ignorantes de esta parte de la sociedad. Fijémonos en su situación de parias, en su pobreza, en sus sufrimientos, en su completo desamparo. Hasta en los Estados Unidos, hasta en los Estados del Sur bajo el régimen de la esclavitud, vemos que todo negro abrigaba, por lo menos, la fe de que, tarde o temprano, le esperara un año jubiloso. Pero estas gentes, esta masa de las capas más bajas de la población de nuestro país no abrigan, y aquí estoy yo para proclamarlo, ni la fe en que su situación ha de mejorar algún día, ni siquiera el deseo de que eso ocurra. ¿No han leído ustedes recientemente, en los periódicos, una noticia acerca de un tal John Cross, jornalero agrícola de Dorsetshire? Trabajaba durante seis días a la semana y poseía excelentes referencias de su patrono, para el que había trabajado 24 años con un salario de 8 chelines semanales. Con este salario, John Cross tenía que mantener en su choza una familia de siete hijos. Para poder calentar a su mujer en-

fermiza y a un niño de pecho, cogió –aunque creo que, en términos legales, debiera decir robó– un cercado de madera que valía 6 peniques. Los jueces de paz le condenaron a 14 6 20 días de prisión por este delito. Puedo asegurarles a ustedes que hay en nuestro país, sobre todo en el Sur, muchos millares de casos como éste de John Cross y que su situación es tan desesperada, que el más sincero investigador se vería en un aprieto para revelarnos el secreto de cómo pueden mantener el alma dentro del cuerpo, Tiendan ustedes la mirada por todo el país y fíjense en estos 5 millones de familias y en la situación desesperada de esta capa de ellas a que me estoy refiriendo. ¿No puede afirmarse con razón que la masa de la nación privada del derecho de sufragio se afana trabajando, sin conocer apenas lo que es el descanso? Compárenla ustedes con la clase dominante. Sé que si establezco esta comparación me acusarán de comunismo ... Pero comparen ustedes esta gran nación que se mata trabajando y a la que

se priva del derecho de voto con la parte a la que podemos considerar como las clases dominantes. Vean ustedes su riqueza, su boato, su lujo. Vean ustedes su languidez –pues también entre ellas reina la languidez, la languidez del empalago–, vean cómo corren de un sitio para otro como si no tuviesen mas ocupación en el mundo que descubrir nuevos placeres" (*Morning Star*, 15 de diciembre de 1865).

En las páginas siguientes se pone de manifiesto cómo el trabajo sobrante y, por tanto, el producto sobrante se confunden siempre con la renta del suelo, es decir, con esta parte del producto sobrante que, por lo menos a base del régimen capitalista de producción, constituye así en cuanto a la cantidad como en cuanto a la calidad una parte específicamente determinada. La base natural sobre que descansa todo trabajo sobrante, es decir, la condición natural sin la que el trabajo no puede concebirse, consiste en que la naturaleza suministre –sea en productos vegetales o animales de la tierra, sea

en pesquerías, etc.– los medios necesarios de sustento durante un tiempo de trabajo que no absorba toda la jornada. Esta productividad natural del trabajo agrícola (en el que incluirnos aquí el trabajo que consiste simplemente en recolectar los frutos silvestres, el trabajo de la caza, el de la pesca, la ganadería, etc.), constituye la base sobre que descansa todo trabajo sobrante, ya que primaria y originariamente todo trabajo se dirige a la apropiación y producción de alimentos. (Los animales suministran, al mismo tiempo, las pieles para calentar en los climas fríos; además, las cuevas para guarecerse, etc.)

La misma confusión entre el producto sobrante y la renta del suelo la encontramos expresada de otro modo en el señor Dove. En sus orígenes, no aparecen separados el trabajo agrícola y el trabajo industrial: el segundo se combina con el primero. El trabajo sobrante y el producto sobrante de la tribu agrícola, de la comunidad gentilicia o de la familia comprende

tanto el trabajo agrícola como el industrial. La caza, la pesca, la agricultura no se conciben sin los instrumentos adecuados. Las actividades de tejer, de hilar, etc., empiezan siendo trabajos agrícolas accesorios.

Ya hemos expuesto más arriba que, del mismo modo que el trabajo del obrero individual se desdobla en trabajo necesario y trabajo sobrante, el trabajo conjunto de la clase obrera puede dividiese también de tal modo que la parte que produce el conjunto de los medios de subsistencia para la clase obrera (incluyendo los medios de producción necesarios para ello) realice el trabajo necesario para toda la sociedad. El trabajo ejecutado por la parte restante de la clase obrera puede considerarse como trabajo sobrante. Pero el trabajo necesario no incluye solamente, ni mucho menos, el trabajo agrícola, sino también el trabajo que crea los demás productos destinados necesariamente al consumo medio del obrero. Nos encontramos también con que unos, socialmente hablando,

ejecutan solamente trabajo necesario, mientras que otros sólo ejecutan trabajo sobrante, y a la inversa. Es, simplemente, la división del trabajo establecida entre ellos. Lo mismo acontece con la división del trabajo entre los obreros agrícolas e industriales en general. Al carácter puramente industrial del trabajo en uno de los lados, corresponde en el otro el carácter puramente agrícola. Pero este trabajo puramente agrícola no ha brotado, en modo alguno, de un modo natural, sino que es, a su vez, un producto, además, muy moderno del desarrollo social, producto no conseguido, ni mucho menos en todas partes, y corresponde a una fase muy concreta de producción. Del mismo modo que una parte del trabajo agrícola se materializa en productos que no tienen más que una finalidad de lujo o que sólo sirven de materias primas para ciertas industrias, pero sin destinarse, ni mucho menos, a la alimentación y menos aún al consumo de las masas, tenemos, por otro lado, que una parte del trabajo industrial se materia-

liza en productos que constituyen medios necesarios de consumo tanto de los obreros agrícolas como de los no agrícolas. Es falso considerar este trabajo industrial –desde el punto de vista social– como trabajo sobrante. Es, parcialmente, un trabajo tan necesario como lo es parte necesaria del trabajo agrícola. Es, además, simplemente, la forma substantivada de una parte del trabajo industrial que antes aparecía naturalmente entrelazado con el trabajo agrícola, el complemento mutuo necesario del puro trabajo agrícola actualmente separado de él. (Considerada la cosa desde un punto de vista puramente material, 500 tejedores mecánicos, por ejemplo, producen tejidos sobrantes en un grado mucho mayor, es decir, en mayor cantidad de la necesaria para su propio vestido.)

Finalmente, cuando se estudian las formas en que se manifiesta la renta del suelo, es decir, el canon en dinero que se paga al terrateniente bajo el titulo de renta del suelo, ya sea para fines productivos o para fines de consu-

mo, debe tenerse en cuenta que el precio de cosas que no tienen de por si un valor, es decir, que no son producto del trabajo como acontece con la tierra, o que, por lo menos, no pueden reproducirse mediante el trabajo, como ocurre con las antigüedades, las obras de arte de determinados maestros, etc., pueden obedecer a combinaciones muy fortuitas. Para poder vender una cosa, basta con que esta cosa sea monopolizable y enajenable.

Tres son los errores fundamentales que deben evitarse en el estudio de la renta del suelo y que empañan la claridad del análisis.

1) La confusión de las diversas formas de renta que corresponden a diversas fases de desarrollo del proceso social de producción.

Cualquiera que sea su forma específica, todos los tipos de renta coinciden en que la apropiación de la renta es la forma económica en que se realiza la propiedad territorial y en que, a su vez, la renta del suelo presupone la propiedad territorial, la propiedad de determi-

nados individuos sobre determinadas porciones del planeta, lo mismo si el propietario es la persona que representa a la comunidad, como ocurría en Asia, en Egipto, etc., que si esta propiedad territorial es simplemente un atributo de la propiedad de determinadas personas sobre las personas de los productores directos, como ocurre en el régimen de la esclavitud o de la servidumbre, que sí se trata de la simple propiedad privada de los no productores sobre la naturaleza, un mero título de propiedad sobre el suelo, o, finalmente, de una relación con la tierra que, como en el caso de los colonos y de los pequeños campesinos propietarios de la tierra que trabajan, es decir, tratándose de un trabajo aislado y no desarrollado socialmente, parece ir implícita en la apropiación y en la producción de los frutos de determinadas porciones de tierra por los productores directos.

Este *carácter común* de las distintas formas de la renta –el de ser realización económica de la propiedad territorial y la ficción jurídica

por virtud de la cual diversos individuos poseen de un modo exclusivo determinadas porciones del planeta– hace que pasen inadvertidas sus diferencias.

2) Toda renta del suelo es plusvalía, producto del trabajo sobrante. En su forma más rudimentaria, la renta en especie presenta todavía la forma directa de producto sobrante. De aquí el error de que la renta correspondiente al régimen capitalista de producción y que es siempre un remanente sobre la ganancia, es decir, sobre una parte del valor de la mercancía, consiste a su vez en plusvalía (en sobretrabajo); de que esta parte de la plusvalía se explica por las condiciones de existencia de la plusvalía y de la ganancia en general. Estas condiciones son: que los productores directos trabajen más tiempo del necesario para la reproducción de su propia fuerza de trabajo, es decir, de sí mismos. Esta es la condición subjetiva. La condición objetiva es que *pueden* ejecutar trabajo sobrante, es decir, que las condiciones naturales

sean tales, que para su reproducción y para su propio sustento como productores baste con una parte de su tiempo de trabajo disponible, que la producción de sus medios necesarios de subsistencia no consuma su fuerza de trabajo íntegra. La fecundidad de la naturaleza marca aquí un límite, un punto de partida, una base. Otro límite lo marca el desarrollo de la fuerza productiva social del trabajo. Y, examinada la cosa más a fondo, puesto que la producción de los medios alimenticios constituye la condición primordial de su vida y de toda la producción en general, se necesita que el trabajo invertido en esa producción, es decir, el trabajo agrícola en el, sentido más amplio de la palabra, sea lo suficientemente fecundo para que la producción de medios alimenticios para los productores directos no absorba todo el tiempo de trabajo disponible; o, lo que es lo mismo, que haya la posibilidad de un trabajo agrícola sobrante y, por tanto, de un producto agrícola sobrante. Desarrollando más la cosa, que el

trabajo agrícola total –el trabajo necesario y el trabajo sobrante– de una parte de la sociedad baste para crear los medios necesarios de alimentación de la sociedad entera, incluyendo por tanto los obreros no agrícolas; que sea posible, por consiguiente, llevar a cabo esta gran división del trabajo entre obreros agrícolas e industriales, separando asimismo el trabajo de los agricultores que producen alimentos y el de los que producen materias primas. Aunque el trabajo de los productores directos de alimentos se desdobla en cuanto a ellos mismos en trabajo necesario y trabajo sobrante, con respecto a la sociedad representa exclusivamente el trabajo necesario requerido para la producción de los medios de sustento. Otro tanto ocurre, por lo demás, en lo que se refiere a toda la división del trabajo dentro de la sociedad en su conjunto, a diferencia de la división del trabajo dentro de un taller. Es el trabajo necesario para la producción de determinados artículos, destinados a satisfacer las necesidades especiales de

determinados artículos que la sociedad siente. Si el reparto es proporcional, los productos de los distintos grupos se venderán por sus valores (en una fase ulterior de desarrollo, por sus precios de producción), o bien a precios que representen variantes de estos valores o de estos precios de producción regidas por leyes generales. Es, en realidad, la ley del valor la que aquí se impone, no con relación a los distintos artículos o mercancías, sino con respecto a los distintos productos totales de cada rama de producción social que la división del trabajo ha hecho autónoma de tal modo que no sólo se aplica el tiempo de trabajo puramente necesario a cada mercancía, sino que del tiempo de trabajo total de la sociedad sólo se invierte en los distintos grupos la necesaria cantidad proporcional. Sigue siendo el valor de uso la condición. Por si el valor de uso depende, en cada mercancía, de por sí, de su aptitud para satisfacer una necesidad, tratándose de la masa social de productos dependerá de que esta masa

sea adecuada a la necesidad cuantitativamente determinada que la sociedad sienta de esa clase concreta de productos y, por tanto, de que el trabajo se distribuya proporcionalmente entre las diversas ramas de producción en orden a estas necesidades sociales, cuantitativamente establecidas. (Tener en cuenta este punto al tratar de la distribución del capital entre las diversas ramas de producción.) La necesidad social, es decir, el valor de uso elevado a potencia social, constituye aquí un factor determinante en cuanto a la parte alícuota del tiempo total de trabajo de la sociedad que corresponde a cada una de las diversas ramas sociales de producción. Es la misma ley con que nos encontrábamos al estudiar cada mercancía de por sí, a saber: la ley de que su valor de uso es la premisa de su valor de cambio y, por tanto, de su valor. Este punto sólo guarda relación con la proporción entre el trabajo necesario y el trabajo sobrante en el sentido de que, si esta proporción se infringe, no podrá realizarse el valor de

la mercancía ni, por tanto, la plusvalía contenida en ella. Supongamos, por ejemplo, que se produzcan proporcionalmente demasiados tejidos de algodón, aunque en este producto total sólo se realice el tiempo de trabajo necesario para crearlo dentro de las condiciones dadas. A pesar de esto, se invertirá demasiado trabajo social en esta rama especial de producción, con lo cual carecerá de utilidad una parte del producto. El producto total sólo se venderá, pues, como si se hubiese producido en la proporción necesaria. Este límite cuantitativo de las partes alícuotas del tiempo, de trabajo social que ha de invertirse en las diversas ramas especiales de producción no es sino una expresión más desarrollada de la ley del valor en general, si bien el tiempo de trabajo necesario adquiere aquí un sentido distinto. Sólo se necesita tal o cual cantidad de él para satisfacer la necesidad social. Es el valor de uso lo que establece el límite. Bajo las condiciones dadas de producción la sociedad sólo puede invertir tanto o

cuanto de su tiempo total de trabajo en esta clase concreta de productos. Pero las condicione subjetivas y objetivas del trabajo sobrante y de la plusvalía en general no tienen nada que ver con la forma concreta ni de la ganancia ni de la renta. Son condiciones que rigen para la plusvalía como tal, cualquiera que sea la forma especial que revista. No explican, por tanto, la renta del suelo.

3) La valorización económica de la propiedad territorial, el desarrollo de la renta del suelo revela con una fuerza especial que su cuantía no depende en absoluto de la intervención personal de quien la percibe, sino del desarrollo del trabajo social, independiente de su acción y en el que él no tiene intervención alguna. Por eso es fácil concebir como característica peculiar de la renta (y del producto agrícola en general) algo que, a base de la producción de mercancías y, más concretamente, de la producción capitalista, que es en conjunto reproducción de mercancías, sea algo común a

todas las ramas de producción y a todos sus productos.

La cuantía de la renta del suelo (y con ella el valor de la tierra) se desarrolla a la par que se desarrolla la sociedad, como resultado del trabajo total de ésta. De una parte, se van extendiendo el mercado y la demanda de productos agrícolas; de otra parte, crece directamente la demanda de la tierra misma, como medio de producción que compite con todas las ramas productivas, incluso las no agrícolas. Al mismo tiempo, la renta y con ella el valor de la tierra, para no hablar más que de la renta agrícola en sentido estricto, se desarrollan a la par que se extiende el mercado para los productos de la tierra y, por tanto, a medida que aumenta también la producción no agrícola; conforme crecen sus necesidades y su demanda de medios de sustento y de materias primas. Es una tendencia inherente a la naturaleza del régimen capitalista de producción la de que la población agrícola disminuye constantemente

en proporción a la no agrícola, ya que en la industria (en sentido estricto) el desarrollo del capital constante con respecto al capital variable va unido al aumento absoluto del capital variable paralelo a su descenso relativo, mientras que en la agricultura disminuye en términos absolutos el capital variable necesario para la explotación de una determinada porción de tierra y, por tanto, sólo puede aumentar a medida que se ponen en explotación nuevas tierras, lo cual presupone, a su vez, un crecimiento mayor aún de la población no agrícola.

En realidad, no es éste un fenómeno peculiar a la agricultura ni a los productos agrícolas. Se trata más bien de un fenómeno que, a base de la producción de mercancías y de su forma absoluta, la producción capitalista, rige para todas las demás ramas de producción y para todos los demás productos.

Estos productos son mercancías, valores de uso, que sólo poseen un valor de cambio y un valor de cambio realizable, susceptible de

convertirse en dinero, en la medida en que otras mercancías representen un equivalente con respecto a ellos, en que otros productos se enfrenten a ellos como mercancías y como valores; en la medida, por tanto, en que no se produzcan como medios directos de subsistencia para sus mismos productores, sino como mercancías, como productos que sólo se convierten en valores de uso mediante su conversión en valor de cambio (en dinero), mediante su enajenación. El mercado para estas mercancías se desarrolla mediante la división social del trabajo, la separación entre los diversos trabajos productivos convierte mutuamente sus respectivos productos en mercancías, en equivalentes entre sí; hace que sirvan de mercado los unos o los otros. Esto no es, pues, ni mucho menos, nada peculiar de los productos agrícolas.

La renta del suelo sólo puede desarrollarse como renta en dinero a base de la producción de mercancías y, más concretamente, de la

producción capitalista, y se desarrolla en la misma medida en que la producción agrícola se convierte en producción de mercancías; es decir, en la misma medida en que la producción no agrícola se desarrolla frente a ella como producción independiente, pues en esta misma medida se convierte el producto agrícola en mercancías, en valor de cambio, en valor. Y, a la par que con la producción capitalista se desarrolla la producción de mercancías y, por tanto, la producción de valor, se desarrolla también la producción de plusvalía y de producto sobrante. Y, al paso que se desarrolla esta producción, se desarrolla asimismo la capacidad de la propiedad territorial para absorber, gracias a su monopolio sobre la tierra, una parte cada vez mayor de esta plusvalía y, por consiguiente, para acrecentar el valor de su renta y el precio de la tierra misma. El capitalista es todavía un funcionario que actúa por su cuenta, por si mismo, en el desarrollo de esta plusvalía y de este producto sobrante. El terrateniente se

limita a embolsarse la parte cada vez mayor de producto sobrante y de plusvalía que le corresponde, parte que aumenta cada vez más sin intervención suya. Esto es lo que caracteriza su posición, y no el hecho de que el valor de los productos agrícolas, y por tanto, el de la tierra aumente constantemente a medida que se extiende el mercado para estos productos, a medida que crece la demanda y, con ella el mundo de las mercancías que se enfrentan con los productos de la tierra, o, dicho en otras palabras, la masa de los productores de mercancías y de la producción de mercancías no agrícolas. Pero como esto ocurre sin intervención suya, parece como si fuese algo especifico de él el que la masa de valor, la masa de plusvalía y la transformación de una parte de esta plusvalía en renta del suelo dependa del desarrollo de la producción de mercancías en general. Así se explica que Dove, por ejemplo, pretenda derivar de aquí la categoría de la renta. Según él, la renta del suelo no depende de la masa del producto

agrícola, sino de su valor, el cual, a su vez, depende de la masa y de la productividad de la población no agrícola. Pero lo mismo puede decirse de cualquier otro producto, que sólo se desarrolla como mercancía a la par que la masa, de un lado, y de otro a la par que la variedad de toda otra serie de mercancías que constituyen sus equivalentes. Esto quedó expuesto ya en el estudio general del valor [ver tomo I, p. 33]. De un lado, la disposición de cambio de un producto depende en general de la variedad de las mercancías que existan al margen de él. Por otra parte, depende de ello, en particular, la masa de ese mismo articulo que pueda producirse como tal mercancía.

Ningún productor, ni industrial ni agrícola, puede producir valores o mercancías si se le considera aislado de los demás. Su producto sólo se convierte en valor y en mercancía dentro de un determinado conjunto de relaciones sociales. En primer lugar, siempre y cuando que aparezca como una manifestación

de trabajo social y su tiempo propio de trabajo, por tanto, como parte del tiempo social de trabajo en general; en segundo lugar, porque este carácter social de su trabajo aparece como un carácter social en su producto expresado en su carácter–monetario y su disposición de cambio general, determinada por el precio.

Por consiguiente, si, de una parte, en vez de explicar la renta del suelo, lo que se explica es la plusvalía en general o, en un sentido aún más limitado, el producto sobrante, aquí se comete, por otra parte, el error de atribuir exclusivamente a los productos agrícolas un carácter común a todos los productos en cuanto mercancías y en cuanto valores. Y la cosa se bastardea aún más cuando, partiendo de la determinación general del valor, se hace remontar el problema a la *realización* de un determinado valor–mercancía. Las mercancías, cualesquiera que ellas sean, sólo pueden realizar su valor en el proceso de la circulación y el hecho de que lo realicen y la medida en que lo

realicen dependerá siempre de las condiciones existentes en cada momento en el mercado.

Por tanto, lo que caracteriza a la renta del suelo no es el hecho de que los productos agrícolas se desarrollen hasta convertirse en valores y como valores, es decir, el que se enfrenten como mercancías a otras mercancías, mientras los productos no agrícolas se enfrentan también a ellos como tales mercancías, o el que se desarrollen como expresiones particulares del trabajo social. Lo característico de la renta del suelo es que bajo las condiciones en que los productos agrícolas se desarrollan como valores (como mercancías) y bajo las condiciones de la realización de sus valores, se desarrolla también la capacidad de la propiedad territorial para apropiarse una parte cada vez mayor de estos valores creados sin intervención suya, convirtiéndose así en renta del suelo una parte cada vez mayor de la plusvalía.

NOTAS AL PIE DEL CAP. 37

1 Nada más cómico que la argumentación de la propiedad privada en Hegel. El hombre como persona necesita dar realidad a su voluntad como el alma de la naturaleza exterior y, por tanto, tomar posesión de esta naturaleza como su propiedad privada. Si esto fuese la definición "*de la persona*", del hombre como persona, lógicamente todo hombre debería ser terrateniente para poder realizarse como tal persona. La libre propiedad privada sobre la tierra –un producto muy moderno– no es, según Hegel, una relación social determinada, sino una relación del hombre como persona con la "naturaleza", un "derecho absoluto de apropiación del hombre sobre todas las cosas" (Hegel, *Philosophie des Rechts*, Berlín, 1840. p. 79). Es evidente, en primer lugar, que el individuo no puede afirmarse como propietario por su "voluntad" frente a la voluntad de otro que quiera materializarse igualmente sobre el mismo pe-

dazo de la corteza terrestre. Para ello hacen falta condiciones muy diferentes de la buena voluntad. Además, es absolutamente imposible ver dónde se traza “la persona” el límite de realización de su voluntad, sí la existencia de su voluntad se realiza en todo un país o necesita todo un montón de países para manifestar por medio de su apropiación “la soberanía de mí voluntad sobre las cosas” [*ob*. *cit*., p. 80]. Al llegar aquí, Hegel no hace pie. “La toma de posesión tiene un carácter muy especial; sólo se toma posesión de aquello con que entra en contacto nuestro cuerpo, pero lo segundo es, al mismo tiempo, que los objetos exteriores tienen una extensión mayor de la que nosotros podemos abarcar. Al estar en posesión de algo, con ello se relaciona también otra cosa. Ejercemos la toma de posesión por medio de la mano, pero el radio de acción de la misma puede ampliarse" (p. 90 [91]). Pero, a su vez, esto otro se halla en relación con otra cosa, y de este modo va desapareciendo el límite hasta el cual puede

nuestra voluntad derramarse como alma sobre la tierra. "Cuando poseemos algo, tendemos inmediatamente a pensar que no es nuestro solamente lo que poseemos directamente, sino también lo que se halla en conexión con ello. Aquí tiene que intervenir con sus preceptos el derecho positivo, pues partiendo del concepto mismo no es posible concretar más" (p. 91). Es ¿ésta una confesión extraordinariamente ingenua por parte “del concepto” y demuestra que el concepto, a pesar de querer hacer pasar desde el primer momento una concepción jurídica de la propiedad territorial perfectamente concreta y correspondiente a la sociedad burguesa por algo absoluto, no ha comprendido absolutamente “nada” de las modalidades reales de esta propiedad territorial. Y lleva implícita, al mismo tiempo, la confesión de que, al cambiar las necesidades del desarrollo social, es decir, del desarrollo económico, pueden cambiar y tienen necesariamente que cambiar también los preceptos del “derecho positivo".

2 Químicos agrícolas muy conservadores, como por ejemplo Johnston, reconocen que una agricultura verdaderamente racional tropieza siempre con límites insuperables en la propiedad privada. Y lo mismo hacen escritores que son defensores *ex profeso* del monopolio de la propiedad privada sobre la tierra, como, por ejemplo, el señor Charles Comte en una obra en dos tomos consagrada especialmente a la defensa de la propiedad privada. "Un pueblo –dice este autor– no puede alcanzar el grado de bienestar y de poder que corresponde a su naturaleza a menos que cada una de las partes de la tierra de que se nutre reciba el destino que mejor se armonice con el interés general. Para dar un gran desarrollo a sus riquezas, sería necesario, suponiendo que fuese posible, que una sola voluntad y sobre todo una voluntad ilustrada tomase en su mano la disposición sobre todos y cada uno de los trozos de su territorio e hiciese a cada trozo contribuir a la prosperidad

de todos los otros...Pero la existencia de semejante voluntad...sería incompatible con la división de la tierra en fincas privadas...y con el poder asegurado a todo poseedor de disponer de su patrimonio de un modo casi absoluto" [*Traité de la proprieté*, París, 1834, tomo I, p. 228]. Johnston, Comte, etc., cuando señalan la contradicción existente entre la propiedad privada y una agronomía racional se refieren exclusivamente a la necesidad de cultivar la tierra de un país como un todo. Pero el hecho de que el cultivo de los distintos productos agrícolas dependa de las fluctuaciones de los precios del mercado y los cambios constantes de estos cultivos a tono con estos precios del mercado, y todo el espíritu de la producción capitalista, encaminado al lucro pecuniario directo e inmediato, chocan con la agricultura, la cual tiene que operar con todas las condiciones constantes de vida a través de la cadena de las generaciones humanas. Un ejemplo palmario de esto lo tenemos en los bosques. los cuales sólo se

explotan de un modo más o menos conforme al interés colectivo allí donde no se hallan sujetos al régimen de propiedad privada, sino bajo la administración del Estado.

3 *Miseria de la Filosofía* [París, 1847], p. 165, donde establezco la distinción entre la *terre-matière* y la *terre-capital*. "No hay más que añadir nuevas inversiones de capital a la tierra convertida ya en medio de producción, en cuyo caso se aumenta la tierra–capital sin aumentar la tierra–materia, es decir, sin aumentar la extensión de la finca. La tierra-capital no posee más perennidad que cualquier otro capital. La tierra-capital es un capital fijo, pero el capital fijo se desgasta al igual que los capitales circulantes."

4 Digo "puede", porque en ciertas circunstancias este interés es regulado por la ley de la renta del suelo, razón por la cual puede

desaparecer, por ejemplo, ante la competencia de nuevas tierras de mayor fertilidad natural.

5 Véanse James Anderson y Carey.

* El manuscrito de Marx dice *Irish Tenantry Rights Bill* [Proyecto de ley sobre los derechos de los arrendatarios irlandeses] (*Nota de la ed. alemana*).

6 Véanse los *Anti–Corn–Law Prize Essays*. Sin embargo, las leyes anticerealistas mantenían siempre los precios en un nivel artificialmente alto. Esto era beneficioso para los mejores arrendatarios, los cuales se aprovechaban de la situación estacionaria en que los aranceles protectores mantenían a la gran masa de los arrendatarios, que con razón o sin ella se atenían al precio medio excepcional.

7 John C. Morton, *The Forces used in Agriculture*, conferencia pronunciada en la So-

ciety of Arts, de Londres, en 1859, y basada en documentos auténticos, reunidos entre unos 100 arrendatarios de 12 condados escoceses y 35 condados ingleses [*Journal of the Society of Arts*, tomo VIII, Londres, 1860, pp. 53 ss.].

CAPÍTULO XXXVIII

LA RENTA DIFERENCIAL. GENERALIDADES

En nuestro análisis de la renta del suelo partiremos, en primer lugar, del supuesto de que los productos que pagan esta renta, es decir, en los que una parte de la plusvalía y también, por tanto, una parte del precio total, se reduce a renta del suelo –para los fines aquí perseguidos, basta con tener en cuenta los productos agrícolas y tal vez también los productos mineros–; partiremos, por consiguiente, del supuesto de que los productos agrícolas o mineros se venden, como todas las demás mercancías, por sus precios de producción. Es decir, de que sus precios de venta son iguales a sus elementos de costo (al valor del capital constante y variable consumido para producirlos) más una ganancia, determinada por la cuota general de ganancia, calculando ésta a base del

capital total empleado, el consumido y el no consumido. Partimos, pues, de la hipótesis de que los precios medios de venta de estos productos son iguales a sus precios de producción. Cabe, entonces, preguntarse cómo, partiendo de este supuesto, puede desarrollarse una renta del suelo, o, lo que es lo mismo, cómo puede convertirse en renta del suelo una parte de la ganancia y, por tanto, ir a parar a las manos del terrateniente una parte del precio de la mercancía.

Supongamos, para señalar el carácter general de esta forma de la renta del suelo, que las fábricas del país de que se trate se hallan movidas en su inmensa mayoría por máquinas de vapor y una minoría determinada de ellas por saltos naturales de agua. Sentemos el supuesto de que el precio de producción en las ramas industriales de la primera clase sea 115 para una masa de mercancías que absorben un capital de 100. El 15 % de ganancia no se calcula solamente sobre el capital consumido de 100,

sino sobre el capital total invertido en la producción de este valor–mercancías. Este precio de producción no se determina, como hemos dicho más arriba, por el precio de costo individual de cada industrial que produce por separado, sino por el precio de costo medio de la mercancía bajo las condiciones medías del capital en la rama de producción en su conjunto. Trátase, en realidad, del precio de producción del mercado, del precio medio comercial, independientemente de sus fluctuaciones. La naturaleza del valor de las mercancías se revela, en efecto, bajo la forma del precio comercial y, más aún, bajo la forma del precio comercial regulador o precio comercial de producción; en el hecho de que se determina, no por el tiempo de trabajo individualmente necesario para la producción de una determinada cantidad de mercancías o de una mercancía concreta, para un determinado productor individual, sino por el tiempo de trabajo socialmente necesario, es decir, por el tiempo de trabajo necesario para

crear, bajo el promedio dado de las condiciones sociales de producción, el total socialmente necesario de las distintas clases de mercancías que figuran en el mercado.

Supondremos además, puesto que las cifras concretas son absolutamente indiferentes para nuestro propósito, que el precio de costo en las fábricas movidas a vapor sea solamente de 90 en vez de 100. Como el precio de producción de la masa de estas mercancías, precio regulador del mercado, es = 115, con una ganancia del 15 %, los fabricantes que mueven sus máquinas a vapor venderán también su producto a base de 115, es decir, al precio de producción regulador del precio comercial. Por consiguiente, su ganancia será de 25 en vez de 15; el precio regulador de producción les dejará un margen extraordinario del 10 %, no por vender sus mercancías por encima de su precio de producción, sino por venderlas al mismo precio de producción, gracias al hecho de que sus mercancías se producen o su capital fun-

ciona en condiciones excepcionalmente favorables, superiores al nivel medio de las que rigen en esta rama de producción.

Aquí, se revelan inmediatamente dos cosas:

Primera: La ganancia extraordinaria de los productores que emplean los saltos de agua como fuerza motriz se halla en el mismo plano de toda la ganancia extraordinaria (categoría analizada ya por nosotros al exponer los precios de producción) que no es resultado fortuito de transacciones en el proceso de circulación, de fluctuaciones fortuitas de los precios comerciales. Esta ganancia extraordinaria equivale también, por tanto, a la diferencia entre el precio de producción individual de estos productores favorecidos y el precio general de producción de la sociedad, el precio de producción que regula el mercado de esta rama de producción en su conjunto. Esta diferencia es igual al excedente del precio general de producción de la mercancía sobre su precio de producción

individual. Los dos límites reguladores de este excedente son, de una parte, el precio de costo individual y, por tanto, el precio de producción individual y, de la otra, el precio general de producción. El valor de las mercancías producidas con la fuerza hidráulica es menor porque su producción requiere una cantidad total menor de trabajo, o sea, menos trabajo del que entra en la forma materializada, como parte del capital constante. El trabajo invertido aquí es más productivo, su capacidad productiva individual mayor que la del trabajo invertido en la mayoría de las fábricas del mismo tipo. Su mayor capacidad productiva se revela en el hecho de que para producir la misma masa de mercancías. necesite una cantidad menor de capital constante, una cantidad menor de trabajo materializado que las otras fábricas; y al mismo tiempo, una cantidad menor de trabajo vivo, puesto que la rueda hidráulica no necesita ser calentada. Esta mayor capacidad productiva individual del trabajo empleado disminuye el

valor, pero disminuye también el precio de costo y, por tanto, el precio de producción de la mercancía. Para el industrial, el precio de costo de la mercancía es menor. Tiene menos trabajo materializado que pagar y también menos salarios, por ser menor la fuerza viva de trabajo empleada. Y al ser menor el precio de costo de su mercancía, lo es también su precio individual de producción. El precio de costo, para él, son 90 en vez de 100. Por tanto, su precio de producción individual serán solamente 103 ½ en vez de 115 (100 : 115 90 : 103 1/2). La diferencia entre su precio individual de producción y el precio de producción general se halla limitada por la diferencia entre su precio de costo individual y el general. Es éste uno de los factores que delimitan su ganancia extraordinaria. El otro es la magnitud del precio general de producción, en que entra como uno de los factores reguladores la cuota general de ganancia. Sí el carbón fuese más barato, disminuiría la diferencia entre su precio de costo individual y

el general y, por consiguiente, su ganancia extraordinaria. Y la diferencia desaparecería totalmente si tuviese que vender la mercancía por su valor individual o por el precio de producción determinado por este valor. Esta diferencia nace, de una parte, de que la mercancía se vende por su precio comercial general, por el precio a base del cual nivela la competencia los precios individuales y, por otra parte, del hecho de que la mayor capacidad productiva e individual del trabajo puesto en acción por él no redunda en beneficio de los obreros, sino, como toda la capacidad productiva del trabajo, en beneficio del empresario; en el hecho de que se manifiesta como capacidad productiva del capital.

Como uno de los límites con que tropieza esta ganancia extraordinaria es la cuantía del precio general de producción, uno de cuyos factores es la cuantía de la cuota general de ganancia, sólo puede brotar de la diferencia entre el precio de producción general y el indi-

vidual y, por tanto, de la diferencia entre la cuota individual y la cuota general de ganancia. El excedente de esta diferencia supone la venta del producto por encima del precio de producción que el mercado regula y no por este precio mismo.

Segunda: Hasta aquí la ganancia extraordinaria del fabricante que emplea como fuerza motriz la fuerza hidráulica en vez del vapor no se diferencia en nada de las demás ganancias extraordinarias. Toda ganancia extraordinaria normal, es decir, no nacida de las operaciones fortuitas de venta o de las fluctuaciones de los precios comerciales, se determina por la diferencia entre el precio individual de producción de las mercancías de este capital concreto y el precio general de producción que regula los precios comerciales de las mercancías producidas por el capital de esta rama de producción en su conjunto o los precios comerciales de las mercancías del capital total invertido en esta rama de producción.

La diferencia aparece ahora.

¿A qué causas debe el fabricante, en el caso presente, su ganancia extraordinaria, el excedente que el precio de producción regulado por la cuota general de ganancia arroja personalmente para él?

En primer lugar, a una fuerza natural, a la fuerza motriz del salto de agua, fuerza creada por la naturaleza y que no es, como el carbón que convierte el agua en vapor, producto a su vez del trabajo, producto que tiene, por tanto, un valor y que debe ser pagado con un equivalente. Es un agente natural de la producción en cuya creación no entra trabajo alguno.

Pero no es esto todo. El fabricante que emplea máquinas de vapor aplica también fuerzas naturales que no le cuestan nada, pero que hacen el trabajo más productivo y que, en la medida en que abaratan con ello la producción de los medios de subsistencia necesarios para los obreros, aumentan la plusvalía y, por tanto, la ganancia; fuerzas que, por consi-

guiente, son monopolizadas por el capital exactamente lo mismo que las fuerzas sociales naturales del trabajo que se derivan de la cooperación, de la división del trabajo, etc. El fabricante paga el carbón, pero no la propiedad que tiene el agua de desintegrarse para convertirse en vapor, la elasticidad del vapor, etc. Esta monopolización de las fuerzas naturales, es decir, de la potenciación de la fuerza de trabajo lograda por ellas, es común a todo capital que opera con máquinas de vapor. Puede aumentar la parte del producto del trabajo que representa plusvalía en comparación con la parte que se convierte en salario. En la medida en que lo hace, eleva la cuota general de ganancia, pero no crea una ganancia extraordinaria, la cual consiste precisamente en el excedente de la ganancia individual sobre la ganancia media. Por consiguiente, el hecho de que el empleo de una fuerza natural, la fuerza hidráulica, cree aquí una ganancia extraordinaria no puede responder, por tanto, exclusivamente a la cir-

cunstancia de que la capacidad productiva acrecentada del trabajo obedezca en este caso al empleo de una fuerza natural. Tienen que intervenir necesariamente otras circunstancias modificativas.

Y a la inversa. El mero empleo de fuerzas naturales en la industria puede influir en la cuantía de la cuota general de ganancia, al influir en la masa del trabajo necesario para la producción de los medios de subsistencia de primera necesidad. Pero no establece de por sí ninguna desviación con respecto a la cuota general de ganancia, y de esto precisamente se trata aquí. Además, la ganancia extraordinaria que otro capital individual realiza en una rama especial de producción –pues las divergencias de las cuotas de ganancia entre las distintas ramas de producción se nivelan constantemente para formar la cuota de ganancia media– proviene, sí prescindimos de las desviaciones puramente fortuitas, de una disminución del precio de costo, es decir, del costo de produc-

ción, disminución que se debe, bien a la circunstancia de emplearse capital en proporciones superiores a la producción media, con lo cual disminuyen, por tanto, los *faux frais* de la producción, mientras que las causas generales a que responde el aumento de la capacidad productiva del trabajo (cooperación, división del trabajo, etc.) pueden actuar en grado superior, con mayor intensidad, por tener un mayor radio de acción, o bien a la circunstancia de que, prescindiendo del volumen del capital en funciones, se empleen mejores métodos de trabajo, nuevos inventos, máquinas perfeccionadas, secretos químicos de fabricación, etc., en una palabra, nuevos y más perfectos medios y métodos de producción superiores al nivel normal. La disminución del precio de costo y la consiguiente ganancia extraordinaria responden, aquí, al modo como se invierte el capital en funciones. No nacen ni del hecho de que el capital se concentre en una sola mano en proporciones excepcionalmente grandes –

circunstancia que queda neutralizada tan pronto como se empleen por término medio masas igualmente grandes de capital– ni al hecho de que un capital de determinada magnitud funcione de un modo especialmente productivo– circunstancia que desaparece tan pronto como este método excepcional de producción se generalice o bien sea superado por otro método más perfecto.

La causa de la ganancia extraordinaria reside, pues, aquí, en el capital mismo (incluyendo el trabajo puesto en acción por él), ya sea de una diferencia de magnitud en cuanto al capital empleado, ya sea de un empleo más eficaz del mismo, sin que de por sí haya nada que se oponga a que todo el capital empleado en la misma rama de producción se invierta del mismo modo. La competencia entre los capitales tiende, por el contrarío, a ir borrando cada vez más estas diferencias; la determinación del valor por el tiempo de trabajo socialmente necesario se impone en el abaratamiento de las

mercancías y en la obligación de producirías en condiciones igualmente favorables. Pero no ocurre lo mismo con la ganancia extraordinaria del fabricante que emplea como fuerza motriz la fuerza hidráulica. La mayor capacidad productiva del trabajo empleado por él no nace ni del capital ni del trabajo mismos ni del simple empleo de una fuerza natural distinta del capital y del trabajo, aunque incorporada al primero. Nace de la mayor capacidad natural productiva del trabajo, unida al empleo de una fuerza natural, pero no de una fuerza natural que se halle a disposición de todos los capitales invertidos en la misma rama de producción, como ocurre, por ejemplo, con la elasticidad del vapor y cuyo empleo no es, por tanto, algo que va lógicamente unido a la inversión de capital en esta rama determinada. Trátase, por el contrarío, de una fuerza natural monopolizable que, como los saltos de agua, sólo se halle a disposición de quienes pueden disponer de determinadas porciones del planeta y de sus

pertenencias. El poner en acción esta condición natural de la que depende una mayor capacidad productiva del trabajo no está, ni mucho menos, en manos del capital, al modo como lo está el convertir el agua en vapor. Esta condición natural la brinda la naturaleza solamente en ciertos sitios, sin que ninguna inversión de capital pueda inventarla allí donde no existe. No se halla vinculada a ciertos productos que el trabajo puede crear, como las máquinas. el carbón, etc., sino a determinadas condiciones naturales unidas a ciertas porciones del suelo. Los fabricantes que poseen saltos de agua excluyen a los que no los poseen del empleo de esta fuerza natural, porque el suelo, y más aún el suelo dotado de saltos de agua, es limitado. Lo cual no excluye que, aun siendo limitada la masa de los saltos de agua naturales de un país, pueda aumentarse la masa de la fuerza hidráulica utilizable para fines industriales. Los saltos de agua pueden canalizarse artificialmente para utilizar íntegramente su fuerza propulsora;

puede perfeccionarse la rueda hidráulica para emplear la mayor cantidad posible de fuerza motriz; allí donde no se adapte la rueda corriente al salto de agua, pueden emplearse turbinas, etcétera, la posesión de esta fuerza natural constituye un monopolio en manos de su poseedor, una condición para una más alta productividad del capital empleado, condición que no puede crearse por obra del proceso de producción del mismo capital;[1] esta fuerza natural monopolizable es inseparable de la tierra. No forma parte de las condiciones generales de la rama de producción de que se trata ni de las condiciones de la misma que es posible crear de un modo general.

Ahora bien, si nos representamos los saltos de agua con el terreno de que forman parte en manos de individuos, de terratenientes, considerados como propietarios de estas porciones del planeta, veremos que éstos pueden impedir la inversión de capital en los saltos de agua y su empleo por el capital. Pu-

eden autorizar o denegar su utilización. Pero el capital de por sí no puede crear un salto de agua. Por consiguiente, la ganancia extraordinaria obtenida por el empleo de un salto de agua no nace del capital, sino de la utilización por éste de una fuerza natural monopolizable y monopolizada. En estas condiciones, la ganancia extraordinaria se convierte en una renta del suelo, es decir, corresponde al propietario del salto de agua. Si el fabricante paga a éste 10 libras esterlinas al año por su salto de agua, su ganancia propia ascenderá a 15 libras, el 15 % de las 100 libras esterlinas a que ascenderán sus gastos de producción, y saldrá tan bien parado, y acaso mejor, que los demás capitalistas de su rama de producción cuyas fábricas trabajan con vapor. Los términos del problema no cambiarían por el hecho de que el capitalista se apropiase el salto de agua. En este caso, percibiría las 10 libras esterlinas de ganancia extraordinaria no como tal capitalista, sino como propietario del salto, y precisamente porque

este excedente no provendría de su capital mismo, sino de su poder de disposición sobre una fuerza natural separable de su capital, monopolizable y limitada en cuanto a su volumen, este excedente se convertiría en renta del suelo.

Primero: Es evidente que esta renta constituye siempre una renta diferencial, pues no entra como factor determinante en el precio general de la mercancía sino que lo presupone. Brota siempre de la diferencia entre el precio individual de producción del capital concreto a cuya disposición se halla la fuerza natural monopolizable y el precio de producción del capital invertido en la rama de producción de que se trata, en su conjunto.

Segundo: Esta renta del suelo no nace del aumento absoluto de la capacidad productiva del capital empleado o del trabajo apropiado por él y que, en términos generales, sólo puede disminuir el valor de las mercancías, sino de la mayor productividad relativa de determinados capitales concretos invertidos en una rama de

producción, comparada con las inversiones de capital que no gozan de estas excepcionales condiciones favorables de productividad creadas por la naturaleza. Si el empleo del vapor, por ejemplo, aunque el carbón tenga un valor y la fuerza hidráulica carezca de él, poseyese ventajas superiores que no se disfrutasen con el empleo de la fuerza hidráulica no se emplearla ni arrojaría, por tanto, una ganancia extraordinaria ni, por consiguiente, una renta.

Tercero: La fuerza natural no es la fuente de la ganancia extraordinaria, sino simplemente la base natural de ella, por ser la base natural de una productividad excepcionalmente alta del trabajo. Del mismo modo que el valor de uso es siempre exponente del valor de cambio, pero no su causa. El mismo valor de uso, si pudiese crearse sin necesidad de trabajo, carecería de todo valor de cambio, aunque seguiría prestando siempre la misma utilidad natural como valor de uso. Pero, por otra parte, ninguna cosa tiene un valor de cambio sin ser

un valor de uso, sin ser, por tanto, un exponente natural del trabajo. Si los diversos valores no se nivelasen para formar precios de producción y los diversos precios individuales de producción para formar un precio de producción general, regulador del mercado, el simple aumento de la capacidad productiva del trabajo mediante el empleo de saltos de agua sólo serviría para rebajar el precio de las mercancías producidas por esta fuerza motriz, sin elevar la parte de ganancia que en ellas se contiene, exactamente lo mismo que, por otra parte, esta productividad acrecentada del trabajo no se convertiría nunca en plusvalía sí el capital no se apropiase la capacidad productiva, natural y social, del trabajo empleado por él, como si fuese un atributo suyo.

Cuarto: La propiedad del terrateniente sobre el salto de agua no tiene de por sí nada que ver con la creación de la parte de la plusvalía (ganancia), y por tanto del precio de la mercancía en general, que se produce con ayu-

da de la fuerza hidráulica. Esta ganancia extraordinaria existiría aunque no existiese la propiedad privada sobre el suelo, aunque, por ejemplo, los terrenos en que se halla enclavado el salto de agua fuesen utilizados por el fabricante como terrenos sin dueño. Por consiguiente, la propiedad territorial no crea la parte de valor que se convierte en ganancia extraordinaria, sino que se limita a permitir que el terrateniente, propietario del salto de agua, haga pasar esta ganancia extraordinaria del bolsillo del terrateniente al suyo propio. No es la causa de que esta ganancia extraordinaria se produzca, sino de que adopte la forma de la renta del suelo y, por tanto, de que esta parte de la ganancia o del precio de la mercancía sea apropiado por el terrateniente, propietario del salto de agua.

Quinto: Es evidente que el precio del salto de agua, es decir, el precio que percibiría el terrateniente si vendiese el salto a una tercera persona o al propio fabricante, no entraría por

el momento en el precio de producción de las mercancías, aunque sí en el precio individual de costo del fabricante, pues la renta nace aquí del precio de producción de las mercancías de la misma clase producidas con máquinas de vapor, precio de producción que se regula independientemente del salto de agua. Pero, además, este precio del salto de agua es, en términos generales, una expresión irracional detrás de la cual se oculta una relación económica real. El salto de agua, como la tierra en general, como todas las fuerzas naturales, no tiene un valor, porque no representa ningún trabajo materializado en el, ni tiene tampoco, por tanto, un precio, ya que éste no es, por regla general, otra cosa que el valor expresado en dinero. Y donde no existe valor, es evidente, *eo ipso*, (67) que no puede expresarse en dinero. Este precio es, pura y simplemente, la renta capitalizada. La propiedad territorial permite al propietario absorber la diferencia entre la ganancia individual y la ganancia media; la ga-

nancia así captada, ganancia que se renueva todos los años, puede capitalizarse, presentándose como si fuese el precio de la misma fuerza natural. Si la ganancia extraordinaria que el empleo del salto de agua deja al fabricante son 10 libras esterlinas al año y el tipo medio de interés vigente el 5 %, estas 10 libras esterlinas representarán el interés de un capital de 200 libras, y esta capitalización de las 10 libras anuales que el salto de agua permite a su propietario percibir del fabricante aparecerán como el valor–capital del mismo salto de agua. Pero que éste no tiene de por si un valor, sino que su precio es un simple reflejo de la ganancia extraordinaria, calculada en términos capitalistas, lo revela enseguida el hecho de que el precio de 200 libras esterlinas sólo es el producto resultado de multiplicar la ganancia extraordinaria de 10 libras por 20 años, mientras que, en igualdad de circunstancias, permitiría a su propietario percibir las 10 libras anuales durante 30, 100 o *x* años y mientras que, por otra par-

te, si un nuevo método de producción no aplicable a la fuerza hidráulica permitiese reducir de 100 a 90 el precio de costo de las mercancías producidas con máquinas de vapor, desaparecería aquella ganancia extraordinaria, y con ella la renta correspondiente, y consiguientemente, el precio del salto de agua.

Establecido así en términos generales el concepto de la renta diferencial, pasaremos a examinar esta renta dentro de la agricultura propiamente dicha. Y lo que de ésta digamos es también aplicable en su conjunto a la minería.

NOTAS DE CAPÍTULO 38

1 Véase sobre las ganancias extraordinarias la *Inquiry* (contra Malthus).

CAPÍTULO XXXIX

PRIMERA FORMA DE LA RENTA DIFERENCIAL
(RENTA DIFERENCIAL I)

Ricardo tiene toda la razón cuando dice:

"Renta" (es decir, renta diferencial, pues para él no existe otra) "es siempre la diferencia existente entre el producto obtenido mediante el empleo de dos cantidades iguales de capital y de trabajo" (Principios, *op. cit.*, p. 54). "Y en tierra de la misma calidad", habría debido añadir, siempre que se trate de la renta del suelo y no de una superganancia en general.

Dicho en otros términos: la ganancia extraordinaria, cuando se presenta de un modo normal y no como resultado de fenómenos fortuitos en el proceso de circulación, se produce siempre como una diferencia entre el producto de dos cantidades iguales de capital y de trabajo, y esta ganancia extraordinaria se convierte

en renta del suelo cuando dos cantidades iguales de capital y de trabajo se invierten con resultados desiguales en extensiones iguales de tierra. No es absolutamente necesario, por lo demás, que esta ganancia extraordinaria provenga de los resultados desiguales de cantidades iguales, de trabajo invertido. Puede también ocurrir que en las diversas inversiones se empleen asimismo capitales de desigual volumen; más aún, esto es lo que sucede casi siempre. Pero partes proporciónales iguales, por ejemplo, 100 libras esterlinas de cada capital, arrojan resultados desiguales; o, lo que es lo mismo, la cuota de ganancia es diferente. Es ésta una premisa general que tiene que darse para que exista ganancia extraordinaria en una órbita cualquiera de inversión de capital. La segunda es que esta ganancia extraordinaria revista la forma de renta del suelo (o de renta en general, como forma distinta de la ganancia) y es necesario investigar siempre cuándo, cómo y bajo qué condiciones adopta esta forma.

Ricardo tiene también razón al decir lo siguiente, siempre y cuando que esta afirmación se limite a la renta diferencial:

"Siempre que disminuye la desigualdad en el producto obtenido con porciones sucesivas de capital empleadas en las mismas tierras o en tierras nuevas, la renta tiende a disminuir, y cuando dicha desigualdad aumenta, ocurre precisamente el efecto contrario, y la renta tiende a aumentar" (*Principios*, p. 63).

Pues bien, entre estas causas no se cuentan solamente las generales (la fertilidad y la situación de la tierra), sino además: *1*) el reparto de los impuestos y contribuciones, según que se distribuyan por igual o no; lo segundo ocurre siempre allí donde, como en Inglaterra, los impuestos no se hallan centralizados y cuando gravan la tierra y no la renta; *2*) las desigualdades que provienen del distinto desarrollo de la agricultura en las distintas partes del país, ya que esta rama de producción, por su carácter tradicional, es más reacia a nivelarse

que la industria, y *3*) la desigualdad de distribución del capital entre los arrendatarios de la tierra. Y como la invasión de la agricultura por el régimen capitalista de producción, la transformación de los campesinos que trabajan la tierra para sí en obreros asalariados es, en realidad, la última conquista de este régimen de producción, nos encontramos con que las desigualdades son mayores aquí que en ninguna otra rama industrial.

Hechas estas observaciones preliminares, paso a exponer muy brevemente los rasgos peculiares de mí concepción, a diferencia de la de Ricardo, etcétera.

*

Examinaremos ante todo los resultados desiguales de cantidades iguales de capital invertidas en tierras diferentes de la misma extensión; o, sí se trata de tierras de extensión distinta, calcularemos los resultados a base de superficies iguales.

Las dos causas generales, independientes del capital, a que obedecen estos resultados desiguales son: *1º la fertilidad* (en este punto debe exponerse qué es la fertilidad natural de las tierras y qué diferentes sectores la integran), *2º la situación* de las tierras. Esta constituye un factor decisivo en las colonias y, en general, siempre que se trata de establecer el orden sucesivo en que distintos terrenos pueden ponerse en explotación. Es evidente, asimismo, que estas dos causas distintas de la renta diferencial, la fertilidad y la situación, pueden actuar en sentido opuesto. Una tierra puede estar muy bien situada y ser muy poco fértil, y viceversa. Esta disposición tiene importancia, pues explica por qué para roturar las tierras de un país dado se puede proceder empezando por las tierras mejores y pasando luego a las peores, o al revés. Por último, es evidente que los progresos de la producción social en general ejercen, de una parte, una acción niveladora sobre la situación como fuente de

renta diferencial, al crear mercados locales y modificar el factor situación mediante el fomento de los medios de comunicación y de transporte, mientras, de otra parte, se acentúan las diferencias entre las situaciones locales de las tierras mediante la separación que se establece entre la agricultura, la industria y la creación de grandes centros de producción, por un lado, y por otro, el relativo aislamiento del campo.

Pero dejemos a un lado, por el momento, este punto, el de la situación, y limitémonos a examinar el de la fertilidad natural. Prescindiendo de factores climáticos, etc., la diferencia en cuanto a la fertilidad natural de las tierras se reduce a una diferencia relativa a la composición química del mantillo de la tierra, es decir, a su diverso contenido de sustancias nutritivas útiles para las plantas. Sin embargo, suponiendo que el contenido químico de dos tierras sea el mismo y la misma, por tanto, su fertilidad natural en este sentido, su fertilidad real, efec-

tiva, variará según que aquellas sustancias nutritivas aparezcan bajo una forma en que sean más o menos asimilables, directamente utilizables para la nutrición de las plantas. Partiendo de la misma fertilidad natural de las tierras, el grado en que esta fertilidad pueda hacerse disponible, dependerá, pues, en parte del desarrollo químico y en parte del desarrollo mecánico de la agricultura. La fertilidad, aunque constituya una cualidad objetiva de la tierra, económicamente implica siempre una cierta relación, desde el punto de vista económico, con el nivel de desarrollo de la química, y de la mecánica agrícolas y varia con él. La introducción de medios químicos (por ejemplo. el empleo de determinados abonos fluidos en terrenos arcillosos compactos o la incineración en tierras arcillosas duras) o de recursos mecánicos (por ejemplo, de arados especiales para tierras pesadas) pueden eliminar los obstáculos que en la práctica esterilizan tierras de fertilidad igual (entre estos medios debe incluirse también el

drenaje). También el orden en que se cultivan las distintas clases de tierras puede cambiar por el empleo de estos recursos, como ocurrió, por ejemplo, durante un periodo de desarrollo de la agricultura inglesa entre las tierras arenosas ligeras y las tierras arcillosas pesadas. Esto indica, a su vez, cómo históricamente –en un orden sucesivo de cultivo– es posible pasar de las tierras más fértiles a las menos fértiles o proceder a la inversa. A idénticos resultados puede llegarse mejorando de un modo artificial la composición del suelo o simplemente cambiando los métodos agronómicos. Finalmente, puede alcanzarse la misma finalidad alterando la jerarquía de las distintas clases de tierras por medio de distintas relaciones en lo tocante al subsuelo, incorporándolo también a la zona de cultivo y convirtiéndolo en superficie cultivada. Esto depende, en parte del empleo de nuevos métodos agronómicos (como el cultivo de raíces forrajeras) y en parte de la aplicación de recursos mecánicos que convierten el subsuelo

en superficie o lo mezclan con ella, o bien que permiten cultivar el subsuelo sin elevarlo a la superficie.

Todas estas influencias que actúan sobre la fertilidad diferencial de distintas tierras se traducen en el hecho de que, por lo que se refiere a la fertilidad económica, el estado de la productividad del trabajo, que aquí equivale a la capacidad de la agricultura para explotar inmediatamente la fertilidad natural de la tierra –capacidad diferente según las diversas fases del desarrollo–, pesa tanto en la llamada fertilidad natural de la tierra como su composición química y sus otras cualidades naturales.

Damos, pues, por supuesta, una fase determinada de desarrollo de la agricultura. Damos por supuesto, asimismo, que la jerarquía de las distintas clases de tierras con respecto a esta fase de desarrollo de la agricultura se halla calculada como ocurre siempre, naturalmente, tratándose de inversiones simultáneas de capital en tierras distintas. En este caso, la renta

diferencial puede traducirse en un orden sucesivo ascendente o descendente, pues sí bien este orden sucesivo constituye un factor dado en cuanto a la totalidad de las tierras realmente cultivadas, se produce siempre un movimiento sucesivo dentro del cual ha sido establecido.

Tomemos, por ejemplo, cuatro clases de tierras, A, B C y D. Supongamos asimismo que el precio de un *quarter* de trigo = 3 libras esterlinas o 60 chelines. Como la renta es simple renta diferencial, este precio de 60 chelines por *quarter* en la tierra peor equivaldrá al costo de producción, es decir, al capital más la ganancia media.

Supongamos que esta tierra peor sea A y que rinda con una inversión de 50 chelines, 1 *quarter* = 60 chelines; quedará, pues, una ganancia de 10 chelines, o sea, el 20 %.

Asignemos a B, con la misma inversión, 2 *quarters* = 120 chelines. Esto supondría una ganancia de 70 chelines o sean, 60 chelines de ganancia extraordinaria.

A C, con la misma inversión, 3 *quarters* = 180 chelines; ganancia total = 130 chelines. Ganancia extraordinaria = 120 chelines.

A D 4 *quarters* = 240 chelines = 180 chelines de ganancia extraordinaria.

Tendríamos, pues, el siguiente orden sucesivo:

CUADRO I

Clase de tierra	Producto		Capit inver
	Ç *uarters*	C helines	
1	6	50	1 0
		/6	0
2	1	50	1 20
		1/6	0
3	1	50	2 80
		1/6	30
4	2	50	3 40
		1/6	90

Las rentas respectivas serían: para D = 19 0 chelines – 10 chelines o sea, la diferencia entre [las ganancias del D y A; para C = 130 [chelines] – 10 chelines, o sea, la diferencia entre C y A; para B = 70 chelines – 10 chelines, o sea la diferencia entre B y A; y la renta total para B, C y D = 6 *quarters* = 360 chelines, equivalente a la suma de las diferencias entre D y A, C y A y B y A.

Este orden sucesivo, que representa a un producto dado en un estado dado, puede expresarse lo mismo, desde un punto de vista abstracto (y ya hemos expuesto las razones por virtud de las cuales puede darse también este caso en la realidad), en sentido descendente (bajando de D) hasta A, de la tierra más fértil a la menos fértil) que en sentido ascendente (subiendo de A a D, de la tierra relativamente menos fértil a tierras cada vez más fértiles), y, fi-

nalmente, de un modo alternativo, tan pronto en sentido descendente como ascendente, por ejemplo, de D a C, de C a A y de A a B.

El proceso, en orden descendente, era éste: el precio del *quarter* sube gradualmente de 15 chelines, supongamos, a 60. A partir del momento en que los 4 *quarters* producidos por D (que pueden representar millones de *quarters*) ya no son suficientes, el precio del trigo sube en tales proporciones, que puede crearse la oferta de C, antes inexistente. Para ello, el precio del *quarter* tiene que subir hasta a 20 chelines por *quarter*. Una vez que el precio del trigo alcanza la cifra de 30 chelines el *quarter* podrá empezar a explotarse la tierra B y al llegar a 60 chelines la tierra A, sin que el capital en ella invertido tenga por qué contentarse con una cuota de ganancia inferior al 20%. Esto permitirá que la tierra D arroje una renta que será, primero, de 5 chelines por *quarter* = 20 chelines por los 4 *quarters* que produce y luego de 15 chelines por *quarter* = 60 chelines y por último

de 45 chelines por *quarter* = 180 chelines por los 4 *quarters* producidos.

Si la cuota de ganancia de D era también originariamente = 20 %, su ganancia total sobre los 4 *quarters* se reduciría también a 10 chelines, pero esta ganancia, a base de un precio de 15 chelines el *quarter* de trigo representará una cantidad de trigo mayor que a base de un precio de 60 chelines. Sin embargo, como el trigo entra en la reproducción de la fuerza de trabajo y en cada *quarter* hay que reponer un día de salario y otro de capital constante, la plusvalía será más alta a base de este supuesto y también, en igualdad de circunstancias, la cuota de ganancia. (Lo referente a la cuota de ganancia deberá investigarse de un modo especial y más en detalle.)

Por el contrarío, tomando como base el orden inverso, es decir, haciendo que el proceso parta de A, el precio del *quarter* empezará subiendo por encima de 60 chelines tan pronto como haya que poner en explotación nuevas

clases de tierras labrantías, pero como se abrirá la necesaria oferta de B, la oferta necesaria de 2 *quarters*, descenderá de nuevo a 60 chelines, ya que B, aun produciendo a razón de 30 chelines el *quarter*, venderá a razón de 60 chelines, ya que su oferta alcanza exactamente a cubrir la demanda. Gracias a esto, se formará una renta inicial de 60 chelines para B, y del mismo modo para C y para D; siempre dando por supuesto que, aunque ambas suministren el *quarter* a 20 y 15 chelines respectivamente de valor real, el precio comercial se mantendrá en 60 chelines, puesto que la oferta de un *quarter* de A sigue siendo necesaria para cubrir la demanda total. En este caso, el exceso de la demanda sobre la oferta, cubierta primero por A y luego por A y B, no traería como resultado el que pudiesen cultivarse sucesivamente las tierras B, C y D, sino el que se extendiese en general el campo de la roturación y el que las tierras más fértiles cayesen fortuitamente más adelante dentro de su radio de acción.

En la primera serie, al subir el precio aumentaría la renta y disminuiría la cuota de ganancia. Esta disminución podría neutralizarse en todo o en parte mediante circunstancias que la contrarrestasen. No debe olvidarse que la plusvalía no determina la cuota de ganancia por igual en *todas* las ramas de producción. No es la ganancia agrícola la que determina la ganancia industrial, sino a la inversa. Pero de esto hablaremos más adelante.

En la segunda serie, la cuota de ganancia sobre el capital desembolsado seguiría siendo la misma; la masa de la ganancia se traduciría en menos cantidad de trigo; pero el precio relativo del trigo, comparado con otras mercancías, aumentaría. La diferencia está en que el aumento de la ganancia, allí donde se produzca, en vez de ir a parar al bolsillo de los arrendatarios industriales de la tierra y de manifestarse como ganancia creciente, se desglosará de la ganancia bajo la forma de renta. El

precio del trigo, por su parte, permanecerá estacionario, bajo el supuesto de que partimos.

El desarrollo y el aumento de la renta diferencial seguirán siendo los mismos, tanto si el precio permanece estacionado como si aumenta y tanto en un progreso continuo de las tierras peores a las mejores como en un retroceso continuo de las tierras mejores a las peores.

Hasta aquí, hemos dado por supuesto: *1º* que el precio en una de las series aumenta y en la otra permanece estacionario; *2º* que se pasa constantemente de las tierras mejores a las peores o, a la inversa, de las tierras peores a las mejores.

Pero supongamos que la demanda de trigo aumente de los. primitivos 10 *quarters* a 17 y, además, que la tierra peor A sea desplazada por otra tierra A, que con el costo de producción de 60 chelines (50 chelines de costo más 10 chelines equivalentes al 20 % de ganancia) suministra 1 1/3 *quarters*, cuyo precio de producción por *quarter* es, por tanto = 45 chelines; o

también que la vieja tierra A haya mejorado por efecto de un cultivo continuo o se cultive ahora, con el mismo costo, de un modo más productivo, por ejemplo, mediante la introducción de alfalfa, etc., de tal modo que su producto, con la misma inversión de capital, haya aumentado a 1 1/3 *quarters*. Supongamos asimismo que las clases de tierra B, C y D sigan suministrando la misma cantidad de producto que antes, pero que se pongan en cultivo nuevas clases de tierra A' de un tipo de fertilidad intermedia entre A y B y otras B' y B" de fertilidad intermedia entre B y C; en este caso, se producirían los siguientes fenómenos.

Primero: El precio de producción del *quarter* de trigo o su precio comercial regulador bajaría de 60 a 45 chelines, o sea, en un 25 %.

Segundo: Se pasaría simultáneamente de tierras más fértiles a tierras menos fértiles y de tierras menos fértiles a tierras más fértiles. La tierra A' es más fértil que la A, pero menos fértil, en cambio, que las tierras B, C y D, antes

cultivadas; y las tierras B' y B" son más fértiles que las tierras A, A' y B, pero menos fértiles que las tierras C y D. El orden sucesivo adoptarla, pues, aquí una línea de zigzag; no se pasaría a tierras absolutamente menos fértiles con respecto a A, etc., sino a tierras relativamente menos fértiles, comparadas con las que hasta ahora eran los tipos de tierras más fértiles C y D; mientras que. por otra parte, no se pasaría a tierras absolutamente más fértiles, sino a tierras relativamente más fértiles, en comparación con las que hasta ahora eran las tierras menos fértiles de todas, o sean, A o A y B.

Tercero: Bajaría la renta de B, y también las de C y D; pero el total de rentas en trigo aumentaría de 6 *quarters* a 7 2/3; la masa de terrenos cultivados y rentables aumentaría y la masa del producto arrojaría un aumento de 10 *quarters* a 17. La ganancia, aunque invariable con respecto a A, aumentaría, expresada en trigo; pero la cuota de ganancia de por si podría aumentar, por haber aumentado la plusvalía

relativa. En este caso, el abaratamiento de los medios de subsistencia haría que bajasen los salarios y, por tanto, la inversión de capital variable, con lo cual disminuiría también la inversión total. El total de rentas, expresado en dinero, bajaría de 360 chelines a 345.

La nueva serie seria ésta:

CUADRO II

Producto	Inversión de Capital	Cuarters	Ganancia Q	Cuarters	Renta Q
360	60	5/9	20	1/2 – 5/3	– – 15
345	70	5/9	5	2/3	15
290	90	5/9	80	4/3	20

| | | |

absorbiese estos 23 *quarters*, se llegaría a los siguientes resultados:

CUADRO III

Producto	Inversión de Capital	Precio de producción por quarter	Quarters	Ganancia Celines
60	50	30	1/3	10
120	105	51	1/2	70
110	205	84/7	1/3	160
300	305	6	1/3	250

Las cifras, lo mismo aquí que en los demás cuadros, son arbitrarias, pero los supuestos son absolutamente racionales.

El primer supuesto y el fundamental es que las mejoras introducidas en la agricultura surtan efectos desiguales y así actúen con más fuerza sobre las clases de tierras mejores C y D que sobre las clases A y B. Y la experiencia ha demostrado que así sucede por regla general, aunque pueda darse también el caso inverso. Si las mejoras actuasen con más fuerza sobre las tierras peores que sobre las mejores, la renta en éstas bajaría en vez de subir. Pero en nuestro cuadro se da por supuesto al mismo tiempo, además del aumento absoluto de fertilidad de todas las clases de tierras, el aumento de la mayor fertilidad relativa en las clases de tierras mejores C y D y, por tanto, un aumento de la diferencia del producto con la misma inversión

de capital, lo que vale tanto como decir un aumento de la renta diferencial.

El segundo supuesto es que la demanda total se desarrolle paralelamente con el aumento del producto total. *En primer lugar*, no es necesario concebir el aumento como sí se operase de golpe, sino de un modo gradual, hasta llegar a la serie III. *En segundo lugar*, es falso que el consumo de medios de subsistencia de primera necesidad no aumenta a la par con el abaratamiento. La derogación de las leyes anticerealistas en Inglaterra (véase [F. W.] Newman [*Lectures on Political Economy*, Londres, 1851, p. 158.]) ha demostrado lo contrario, y la concepción opuesta se debe sencillamente a que las grandes y repentinas diferencias de cosecha, ocasionadas pura y simplemente por el tiempo, provocaron tan pronto una baja como un alza desproporcionadas de los precios del trigo. En estos casos, el abaratamiento súbito y fugaz no tiene tiempo a repercutir plenamente sobre la expansión del consumo; en cambio, cuando el

abaratamiento proviene de la baja del precio de producción regulador y se sostiene, por tanto, a la larga, ocurre lo contrario. *En tercer lugar*, una parte del grano puede consumirse convertido en aguardiente o en cerveza. Y el aumento de consumo de estos dos artículos no se halla circunscrito, ni mucho menos, dentro de límites estrechos. *En cuarto lugar*, la cosa depende en parte del aumento de población y en parte puede ocurrir que el país de que trate sea exportador de granos, como lo fue Inglaterra hasta más allá de la mitad del siglo XVIII, en cuyo caso la demanda no se hallará regulada por los límites del consumo puramente nacional. *Finalmente*, el aumento y el consiguiente abaratamiento de la producción de trigo puede traer como consecuencia el que este cereal desplace al centeno o la avena como artículo fundamental de alimentación de las masas populares, bastando esto para que aumente la demanda de trigo, lo contrario de lo que ocurriría sí disminuyese el producto y aumentase el precio. Por

tanto, bajo estos supuestos y a base de las cifras establecidas, la serie III da como resultado el que el precio del *quarter* baje de 60 chelines a 30, es decir, en un 50 %; el que la producción, comparada con la serie I, suba de 10 a 23 *quarters*, es decir, en un 130 %; el que la renta de la tierra B permanezca estacionaria, la de la tierra C suba al doble y la de la tierra D a más del doble y, por último el que el total de rentas suba de 18 libras esterlinas a 22, o sea, en el 22 1/9 %. *

De la comparación de los tres cuadros (de los cuales la serie I puede enfocarse en dos sentidos, en un sentido ascendente, de A a D y en un sentido descendente, de D a A), los cuales pueden concebirse bien como gradaciones dadas dentro de un estado determinado de la sociedad –por ejemplo, coexistiendo en tres países distintos– bien como fases sucesivas en distintos períodos de tiempo, dentro del desarrollo de un mismo país, se llega a las siguientes conclusiones:

1) Que la serie, una vez terminada –cualquiera que haya podido ser la trayectoria de su proceso de formación–, aparece siempre en un sentido descendente, pues al estudiar la renta se partirá siempre en primer lugar de la tierra que da el máximo de renta, para llegar en último término solamente a la tierra que no arroja renta alguna.

2) El precio de producción de la tierra peor, que no da renta alguna, es siempre el precio comercial regulador, aunque éste, en el cuadro I, cuando la serie se forma en sentido ascendente, sólo permanezca estacionario cuando se pongan en cultivo tierras cada vez mejores. En este caso, el precio del trigo producido en la tierra mejor es un precio regulador siempre y cuando que dependa de la cantidad producida por ella el saber hasta qué punto permanece como reguladora la tierra A. Si las tierras B, C y D produjesen más de lo necesario, A dejaría de actuar como reguladora. Esto es lo que parece tener presente Storch cuando erige en regula-

dora la mejor clase de tierra. En este sentido podemos decir que el precio del trigo americano regula el del trigo inglés.

3) La renta diferencial nace de la diferencia dada para el grado de desarrollo del cultivo, determinado en cada caso, en cuanto a la fertilidad natural de la clase de tierra (prescindiendo aquí, por el momento, de la situación), es decir, del volumen limitado de las tierras mejores y del hecho de que capitales iguales tienen necesariamente que invertirse en tierras desiguales, las cuales arrojan, por tanto, distinta cantidad producida por el mismo capital.

4) La existencia de una renta diferencial y de una renta diferencial graduada puede presentarse lo mismo en escala descendente, por el tránsito de tierras mejores a tierras peores, que a la inversa, por el paso de tierras peores a tierras mejores, o por un movimiento de zigzag en que los sentidos se alternen. (La serie I puede formarse tanto por el paso de D a A como por

el paso de A a D. La serie II abarca movimientos en ambos sentidos).

5) La renta diferencial, según el modo como se forme, puede desarrollarse a base de un precio estacionario, ascendente o descendente de los productos agrícolas. Cuando los precios bajen, puede ocurrir que, suban la producción total y el total de rentas y que tierras que hasta entonces no daban renta la arrojen ahora, aunque la tierra peor A sea desplazada por otra mejor o se mejore ella misma y aunque disminuya la renta de otras tierras mejores e incluso de la mejor de todas (cuadro II) ; este proceso puede ir unido también a un descenso del total de rentas (en dinero). Finalmente, en caso de baja de los precios por efecto de una mejora general de cultivos, de tal modo que disminuyan el producto y el precio del producto de la tierra peor, puede ocurrir que permanezca estacionaria o disminuya la renta de una parte de la clase mejor de tierras, aumentando en cambio en las tierras mejores. La renta dife-

rencial de cada tierra, comparada con la tierra peor, depende indudablemente del precio del *quarter* de trigo, por ejemplo, siempre y cuando que se parta de una diferencia dada en cuanto a la masa del producto. Pero, si se parte de un precio dado, ella dependerá de la magnitud de la diferencia entre las masas de productos y, si yendo en aumento la fertilidad absoluta de toda la tierra, la de las tierras mejores aumenta más, relativamente, que la de las tierras peores, con ella aumentará también la magnitud de esta diferencia. Así (cuadro I), partiendo de un precio de 60 chelines, la renta de D se determina por su producto diferencial con respecto a A, es decir, por el excedente de 3 *quarters*; la renta, en este caso, será, por tanto = 3 X 60 = 180 chelines. En cambio, en el cuadro III, en que el precio = 30 chelines, se determina por la masa del producto excedente de D sobre A = 8 *quarters*, y 8 X 30 = 240 chelines.

Desaparece con esto el primer supuesto falso de la renta diferencial, que prevalece to-

davía en West, Malthus y Ricardo, a saber, el de que la renta diferencial implica siempre, necesariamente, el tránsito a tierras cada vez peores o la fertilidad sin cesar decreciente de la agricultura. Puede perfectamente, como hemos visto, coincidir con el tránsito a tierras cada vez mejores; puede darse cuando una tierra mejor pasa a ocupar el último sitio, en vez de la que antes era peor: puede darse también con un progreso creciente de la agricultura. Su única condición es la desigualdad de las clases de tierra. Y en lo que se refiere al desarrollo de la productividad, sólo requiere que el aumento de la fertilidad absoluta del total de tierras no anule esta desigualdad, sino que o bien la aumente o bien la deje estacionaria o la haga simplemente disminuir.

Desde comienzos hasta mediados del siglo XVIII imperó en Inglaterra, a pesar del precio decreciente del oro y la plata, una baja continua de los precios de los cereales paralela (si nos fijamos en este período en su conjunto)

al aumento de la renta, del total de rentas, de la superficie de terrenos cultivados, de la producción agrícola y de la población. Esta situación corresponde al cuadro I combinado con el cuadro II en sentido ascendente, pero de tal modo que la tierra peor A se mejora o se elimina del cultivo cerealista; lo que, sin embargo, no quiere decir que no se utilice para otros fines agrícolas o industriales.

Desde comienzos del siglo XIX (fecha precisa) hasta 1815, hay un alza constante de los precios del trigo, con un aumento continuo de la renta, del total de rentas, de la superficie de las tierras cultivadas, de la producción agrícola y de la población. Esta situación corresponde al cuadro I en línea descendente. (Aquí debe intercalarse una cita sobre el cultivo de las tierras peores, en aquella época.)

En tiempos de Petty y Davenant, hay quejas de los agricultores y terratenientes sobre las mejoras y roturaciones; baja de la renta en

las tierras mejores, aumento del total de rentas por la extensión de las tierras rentables.

(En torno a estos tres puntos, dar más tarde algunas citas; asimismo acerca de la diferencia en cuanto a la fertilidad de las distintas clases de tierras cultivadas en un país.)

Debe tenerse siempre en cuenta, en lo tocante a la renta diferencial, que el valor comercial es siempre superior al precio total de producción de la masa de productos. Fijémonos, por ejemplo, en el cuadro I. Los 10 *quarters* de producto total se venden por 600 chelines, porque el precio comercial se determina por el precio de producción de A, que son 60 chelines por *quarter*. Y el precio real de producción es:

A 1 *quarter* = 60 chelines;	1 *quarter* = 60 chelines
B 2 *quarters* = 60 chelines;	1 *quarter*. = 30 chelines
C 3 *quarters* = 60 chelines;	1 *quarter* = 20 chelines

D	4 *quarters* = 60 chelines;	1 *quarter* = 15 chelines	
		Media	
10 *quarters* = 240 chelines		1 *quarter* = 24 chelines	

El precio de producción real de los 10 *quarters* son 240 chelines; se venden en 600, o sea, el 250 % más caros. El precio medio real de 1 *quarter* son 24 chelines, el precio comercial 60 chelines, también un 250 % más caro.

Es la determinación por el valor comercial, tal como se impone a base del régimen capitalista de producción por medio de la competencia, que crea un falso valor social. Esto es obra de la ley del valor comercial, al que están sometidos los productos agrícolas. La determinación del valor comercial de los productos, entre los que figuran también, por tanto, los productos agrícolas, es un acto social, aunque se opere socialmente de un modo inconsciente y no intencional, acto que se basa necesaria-

mente en el valor de cambio del producto, no en la tierra y en la diferencia de fertilidad de ésta. Si nos imaginamos la sociedad despojada de su forma capitalista y organizada como una asociación consciente y sujeta a un plan, los 10 *quarters* de trigo representarán una cantidad de tiempo de trabajo independiente igual a la que se contiene en los 240 chelines. Esta sociedad no compraría, por tanto, ese producto agrícola por dos y media veces más de trabajo real del que en él se encierra; con ello desaparecería, pues, la base sobre la que se sustenta una clase de terratenientes. Seria exactamente lo mismo que si el producto se abaratase en la misma cuantía por la importación de grano extranjero. Por consiguiente, todo lo que tiene de exacto la afirmación de que –manteniendo el régimen actual de producción, pero suponiendo que la renta diferencial se asignase al Estado– los precios de los productos agrícolas seguirían siendo los mismos, en igualdad de circunstancias, lo tiene de falso la tesis de que el valor de los pro-

ductos no variaría si se sustituyese la sociedad capitalista por un régimen de asociación. La identidad del precio comercial tratándose de mercancías de la misma clase es el modo como se impone el carácter social del valor a base del régimen capitalista de producción y, en general, de la producción basada en el cambio de mercancías entre *individuos*. Lo que la sociedad, considerada como consumidor, paga de más por los productos agrícolas, lo que representa una diferencia de menos en la realización de su tiempo de trabajo en productos de la tierra, representa ahora una diferencia de más para una parte de la sociedad: los terratenientes.

Una segunda circunstancia, importante para lo que expondremos bajo el apartado II en el capitulo siguiente, es ésta:

No se trata solamente de la renta por acre o por hectárea, ni en general de la diferencia entre el precio de producción y el precio comercial o entre el precio de producción individual y general por acre, sino que interesa

también saber cuántos acres de cada clase de tierra se hallan en cultivo. Aquí, la importancia afecta solamente, de un modo directo, a la magnitud del total de rentas, es decir, a la renta total de la superficie cultivada en su conjunto; pero nos sirve, al mismo tiempo, como transición para exponer el alza de la *cuota de la renta*, sí bien no suben los precios ni aumentan las diferencias en cuanto a la fertilidad relativa de las distintas clases de tierras, al bajar los precios.

Más arriba, teníamos:

CUADRO I

	Costo de producción	Producto	Renta en trigo
es	3 libras esterlinas	1 *quarter*	0 *quarters*
	3 libras	2	1
	ester		

esterlinas		*quarte*	*quarters*	ester
3	libras	3	2	
esterlinas		*quarte*	*quarters*	ester
3	libras	4	3	
esterlinas		*quarte*	*quarters*	ester
		10	6	
		quarters	*quarters*	ester

Supongamos ahora que el número de acres cultivados aumente al doble en cada una de las cuatro clases, y tendremos:

CUADRO I a

Costo de producción		Producto	Renta en trigo	
6	libras	2	0	
esterlinas		*quarter*	*quarters*	ester
6	libras	4	2	
esterlinas		*quarte*	*quarters*	ester

6 libras esterlinas	6 *quarte*	4 *quarters*	ester
6 libras esterlinas	8 *quarte*	6 *quarters*	ester
	20 *quarters*	12 *quarter*	ester

Estableceremos aún dos variantes. La primera, que la producción se extiende a las dos clases inferiores de tierras, es decir, como sigue:

CUADRO I b

Costo de producción

Por acre	*En total*	*Producto*	*Renta en dinero*	*Renta en trigo*
3 libras est.	12 libras est.	4 *quarters*		6 *quarters*

3 libras est.	12 libras est.	8 *quarters*	4 *quarters*
3 libras est.	6 libras est.	6 *quarters*	4 *quarters*
3 libras	6 libras est.	8 *quarters*	6 *quarters*
	36 libras est.	26 *quarters*	1 *quarters*

y finalmente, extensión desigual de la producción y del área cultivada en las cuatro clases de tierras:

CUADRO I c

Costo de producción		*Producto*	*Renta en*
Por acre	*En total*		*trigo*
3 libras est.	3 libras est.	1 *quarters*	6 *quarters*

3 libras est.	6 libras est.	4 *quarters*	2 *quarters*
3 libras est.	15 libras est.	15 *quarters*	1 *quarters*
3 libras est.	12 libras est.	16 *quarters*	1 *quarters*
	36 libras est.	36 *quarters*	2 *quarters*

Desde luego que, en todos los casos citados, I, Ia, Ib, Ic, la renta por acre permanece constante, ya que, en realidad, el rendimiento de una misma masa de capital por acre de terreno del mismo tipo sigue siendo la misma; solamente hay que admitir –lo que es verdad para cada país y en cada periodo dado– que los diversos tipos de terreno representan una proporción definida del conjunto de tierras cultivadas. Además, hay que admitir –lo que siempre es el caso si se comparan dos países o la situación de un mismo país en dos épocas diferentes– que se modifica la relación expresando

la distribución del conjunto de la superficie cultivada entre los distintos tipos de terreno.

Si comparamos el cuadro Ia con el cuadro I, vernos que si el cultivo de las tierras de las cuatro clases aumenta en la misma proporción, al duplicarse los acres cultivados se duplica la producción total, y se duplica también la renta en trigo y la renta en dinero.

Pero si comparamos Ib y Ic sucesivamente con I encontramos que en ambos casos se triplica el área de tierras cultivadas. En los dos casos aumenta de 4 acres a 12, pero en el caso Ib son las clases A y B, de las que A no arroja ninguna renta y B sólo arroja la mínima renta diferencial, las que participan del modo más considerable en el incremento: en efecto, de los 8 acres que entran nuevamente en cultivo, corresponden 3 a A y 3 a B, o sea, 6 en total, mientras que a C y D sólo corresponde 1 a cada una, es decir, 2 en total. Dicho en otros términos: 3/4 del incremento corresponden a A y B solamente 1/4 a C y D. Establecido esto, vemos

que en Ib, comparado con I al triple volumen del cultivo no corresponde un producto triple, pues el producto no aumenta de 10 a 30, sino solamente a 26. Por otra parte, como una parte considerable del incremento se produce en A, que no arroja renta alguna, y en el incremento de las tierras mejores lleva la parre principal la clase B, tenemos que la renta en trigo aumenta solamente de 6 a 14 *quarter*s y la renta en dinero de 18 libras esterlinas a 42.

En cambio, si comparamos el cuadro Ic con el cuadro I, donde la tierra que no arroja renta no aumenta en lo más mínimo de volumen y la que arroja la renta mínima sólo aumenta débilmente, mientras que el incremento fundamental corresponde a C y D, vemos que al triplicarse la superficie de tierra cultivada la producción ha aumentado de 10 *quarter*s a 36, es decir, en más del triple, y la renta en trigo de 6 a 24 *quarter*s, o sea, en el cuádruplo, y lo mismo la renta en dinero, que sube de 18 libras esterlinas a 72.

El precio del producto agrícola permanece en todos estos casos estacionario, en lo que a la naturaleza de las cosas se refiere, la renta total aumenta en todos los casos conforme se va extendiendo el cultivo, siempre y cuando que éste no se reduzca exclusivamente a la tierra peor, que no arroja renta alguna. Pero este aumento no es siempre el mismo. En la proporción en que la extensión del cultivo afecta a las clases mejores de tierra y en que, por tanto, la masa de productos no aumenta solamente a tono con la extensión de tierras cultivadas, sino con mayor rapidez, aumentan la renta en trigo y la renta en dinero. A medida que la tierra peor y las clases de tierra más cercanas a ella participan preferentemente en la extensión del cultivo (partiendo siempre del supuesto de que la tierra peor constituye una clase constante), la renta total no aumenta en proporción a la medida en que el cultivo se extiende. Por tanto, partiendo de dos países dados en que la tierra A que no arroja renta alguna sea de la misma

calidad, el total de rentas se halla en razón inversa a la parte alícuota que representan dentro de la renta total las dos peores clases de terreno y, por consiguiente, en razón inversa también a la masa del producto, a base de la misma inversión del capital sobre áreas totales de la misma extensión. La proporción entre la cantidad de la peor tierra cultivada y la mejor dentro del área total de tierra de un país actúa, pues, sobre el total de rentas al revés que la proporción entre la calidad peor de la tierra cultivada, la buena y la mejor de todas sobre la renta por acre y también, por tanto, en igualdad de circunstancias, sobre el total de rentas. La confusión entre estos dos factores ha dado lugar a toda una serie de objeciones absurdas contra la renta diferencial.

El total de rentas aumenta, por consiguiente, mediante la simple extensión del cultivo y por la mayor inversión de capital y trabajo en la tierra, que lleva consigo.

Pero el punto más importante es éste: aunque, según el supuesto de que se parte, la

proporción entre las rentas de las distintas clases de tierras, calculada por acre, se mantiene invariable y también, por tanto, la cuota de renta, considerada en relación al capital invertido por cada acre, vemos lo siguiente: si comparamos el cuadro la con el cuadro I –el caso en que el número de acres cultivados ha aumentado proporcionalmente, al igual que el capital invertido en ellos– advertirnos que, así como la producción total aumenta proporcionalmente a la mayor superficie de cultivo, es decir, así como ambas se duplican, con el total de rentas ocurre otro tanto. Sube de 18 libras esterlinas a 36, lo mismo que el número de acres aumenta de 4 a 8.

Si nos fijamos en la superficie total de 4 acres, vemos que el total de rentas percibidas por ellos ascendía a 18 libras esterlinas; por tanto, la renta media, incluyendo la tierra que no rinde renta alguna, es de 4 1/2 libras. Así podría hacer sus cálculos, por ejemplo, un terrateniente al que perteneciesen los 4 acres, y así

es, en efecto, como se calcula estadísticamente la renta media de todo un país. El total de rentas de 18 libras esterlinas se obtiene mediante el empleo de un capital de 10 libras. La proporción entre estas dos cifras es lo que llamamos la cuota de renta, que aquí es, por tanto, del 180 %.

La misma cuota de renta hay en Ia, en que se cultivan 8 acres en vez de 4, pero de tal modo que todas las clases de tierra toman parte en el incremento en la misma proporción. El total de rentas de 36 libras esterlinas arroja, a base de 8 acres y 20 libras esterlinas de capital invertido, una renta media de 4 1/2 libras por acre y una cuota de renta del 180 %.

Sí nos fijamos, por el contrarío, en el caso Ib, donde el incremento se circunscribe fundamentalmente a las dos clases inferiores de tierras, tenemos una renta de 42 libras esterlinas para 12 acres, es decir, una renta media de 3 1/2 libras por acre. El capital total desembolsado son 30 libras esterlinas y, por tanto, la cuo-

ta de renta = 140 %. La renta media por acre ha bajado, pues, en 1 libra, y la cuota de renta ha descendido del 180 al 140 %. Por consiguiente, al aumentar la renta total de 18 libras a 42, nos encontramos con que disminuye la renta media, tanto por acre como en proporción al capital; del mismo modo que aumenta la producción, pero no de un modo proporcional. Y esto, a pesar de que la renta sigue siendo la misma en todas las clases de tierras, tanto por acre como en cuanto al capital invertido. La explicación de esto está en que ¾ del incremento corresponden a la tierra A, que no arroja renta alguna, y a la tierra B, que sólo da la renta mínima.

Si en el caso Ib la extensión total del cultivo sólo afectase a la tierra A, tendrían los 9 acres en A, en B, 1 en C y 1 en D. El total de rentas seguiría siendo, lo mismo que antes, 18 libras esterlinas y, por tanto, la renta media por acre para los 12 acres 1 1/2 libras, con 18 libras de renta para 30 de capital invertido, o sea una

cuota de renta del 60 %. La renta medía, calculada tanto por acre como sobre el capital invertido, habría descendido considerablemente, mientras que el total de renta no habría aumentado.

Finalmente, comparemos el cuadro Ic con los cuadros I y Ib. Comparado con I, vemos que la superficie de tierras se ha triplicado, y lo mismo el capital invertido. El total de rentas son ahora 72 libras esterlinas por 12 acres, o sean, 6 libras esterlinas por acre contra 4 1/2 libras esterlinas en el caso I. La cuota de renta por el capital invertido (72 libras: 30 libras) el 240 en vez del 180 %. El producto total ha aumentado de 10 *quarters* a 36.

Comparado con Ib, donde la cifra total de acres cultivados, el capital invertido y las diferencias entre las clases de tierra cultivadas son las mismas, pero con distinta distribución, vemos que el producto son 36 *quarters* en vez de 26, la renta media por acre 6 libras esterlinas en vez de 3 1/2 y la cuota de renta con respecto

al capital total invertido, en la misma cuantía que allí, el 240 en vez del 140 %.

Lo mismo si consideramos las distintas situaciones esquematizadas en los cuadros Ia, Ib, Ic como situaciones que se dan paralela y simultáneamente en distintos países que si las consideramos como situaciones sucesivas dentro del mismo país, nos encontramos con que, a base de un precio estacionario del trigo, por ser el mismo el rendimiento de la tierra peor, que no arroja renta, a base de permanecer invariable la diferencia en cuanto a la fertilidad de las distintas clases de tierra cultivadas y de ser la misma cuantía del producto respectivo e igual, por tanto, la inversión de capital en las mismas partes alícuotas (acres) de las superficies cultivadas dentro de cada clase de tierras; de permanecer constante, por consiguiente, la proporción entre las rentas por acre de cada clase de tierras y la misma la cuota de renta por el capital invertido en cada una de ellas: *Primero*, el total de rentas aumenta siempre al extenderse

la superficie cultivada y, por tanto, al aumentar la inversión de capital, exceptuado el caso en que todo el incremento se concentre en la tierra que no arroja renta. *Segundo*, tanto la renta media por acre (el total de rentas dividido entre el total de acres cultivados) como la cuota media de renta (el total de rentas dividido entre el capital total invertido) pueden variar muy considerablemente; ambas en el mismo sentido, pero en distintas proporciones, a su vez, entre si. Si dejamos a un lado el caso en que el incremento se concentra exclusivamente en la tierra A que no arroja renta alguna, resulta que la renta medía por acre y la renta media por el capital invertido en la agricultura dependen de las partes proporcionales que las diversas clases de tierras representan dentro de la superficie total cultivada; o, lo que es lo mismo, de la distribución del capital total invertido entre las clases de tierras de distinta fertilidad. Ya sea mucho o poco el terreno cultivado y, por tanto (con excepción del caso en que el incremento

sólo corresponda a A), ya sea grande o pequeño el total de rentas, la cuota media por acre o la cuota media de renta por el capital invertido siguen siendo las mismas mientras permanezcan constantes las proporciones en que las distintas clases de tierras participen en la superficie total. A pesar del aumento del total de rentas, y por muy considerable que él sea, que se produce al extenderse el cultivo y aumentar la inversión de capital, la renta media por acre y la cuota medía de renta por el capital invertido disminuyen cuando la extensión de los terrenos que no arrojan renta alguna o que sólo dan una pequeña renta diferencial crece en mayores proporciones que la de las tierras mejores, dotadas de una renta alta. Y a la inversa, la renta media por acre y la cuota media de renta por el capital invertido aumentan a medida que las mejores tierras representan una parte proporcionalmente grande de la superficie total y, a medida que, por tanto, les corresponde una inversión de capital proporcionalmente mayor.

Sí, por tanto, consideramos la renta media por acre o por hectárea de toda la tierra cultivada, como suele hacerse en las obras de estadísticas, comparando entre sí bien distintos países en la misma época, bien distinta época dentro del mismo país, vemos que la cuantía media de la renta por acre y también, por tanto, el total de rentas corresponden en ciertas proporciones (aunque no avanza, ni mucho menos, al mismo ritmo, sino más bien a ritmo más rápido) no a la fertilidad relativa, sino a la fertilidad absoluta de la agricultura en un país, es decir, a la masa de los productos que suministra por término medio en la misma superficie. Pues cuanto mayor sea la participación que las clases mejores de tierra tengan dentro de la superficie total, mayor será la masa de productos, a base de la misma inversión de capital y de la misma superficie de tierra, y tanto mayor también la renta media por acre. Y al revés, en el caso inverso. De este modo, parece como si la renta se determinase, no por la proporción de la

fertilidad diferencial, sino por la de la fertilidad absoluta, anulándose así la ley de la renta diferencial. De aquí que se nieguen ciertos fenómenos o intenten explicarse también mediante diferencias inexistentes en cuanto a los precios medios del trigo y a la fertilidad diferencial de los terrenos cultivados, fenómeno que tiene su base, pura y simplemente, en el hecho de que la proporción del total de rentas ya sea con respecto a la superficie total de tierras cultivadas, ya sea con respecto al capital total invertido en la tierra, siendo la misma la fertilidad de la tierra que no arroja renta y los mismos, por tanto, los precios de producción e idéntica la diferencia entre las distintas clases de tierras, se halla determinada no sólo por la renta por acre o por la cuota de renta sobre el capital, sino también por el número proporcional de acres de cada clase de tierra dentro de la cifra total de acres cultivados, o, lo que es lo mismo, por la distribución del capital total invertido entre las distintas clases de tierra. Es curioso que hasta aho-

ra se haya pasado totalmente por alto esta circunstancia. Sin embargo, se pone de relieve, y esto es importante para el curso ulterior de nuestra investigación, que la cuantía proporcional de la renta media por acre y la cuota medía de renta, o sea, la proporción entre el total de rentas y el capital total invertido en la tierra, pueden aumentar o disminuir –siempre y cuando que permanezcan invariables los precios, la diferencia en cuanto a la fertilidad de las tierras cultivadas y la renta por acre, o bien la cuota de renta del capital invertido por acre en cada clase de tierras que realmente arrojen una renta, o por todo el capital que arroja una renta efectiva– por el aumento simplemente extensivo del cultivo.

Aun hemos de hacer aquí algunas adiciones con respecto a la forma de la, renta diferencial que estamos examinando bajo el apartado I aunque en parte puedan encajar también en el apartado II.

Primero: Hemos visto como la renta media por acre o la cuota media de renta correspondiente al capital pueden aumentar al extenderse el cultivo, si permanecen estacionarios los precios e invariable la fertilidad diferencial de las tierras cultivadas. Tan pronto como se halla apropiada toda la tierra de un país y la inversión de capital sobre la tierra, el cultivo y la población han alcanzado un determinado nivel –factores que deben darse todos por supuesto allí donde impera el régimen capitalista de producción. adueñándose también de la agricultura–, el precio de la tierra no cultivada de las distintas clases (presuponiendo simplemente la renta diferencial) se determina por el precio de las tierras cultivadas de calidad igual y situación equivalente. El precio es el mismo –deduciendo los gastos adicionales de roturación–, a pesar de que estas tierras no arrojan renta alguna. El precio de la tierra, en efecto, no es otra cosa que la renta capitalizada. Aun tratándose de tierras cultivadas, con el

precio se pagan solamente las rentas futuras, se pagan, por ejemplo, de antemano y de una vez, las rentas correspondientes a veinte años, suponiendo que el tipo de interés vigente sea el 5 %. Cuando se vende tierra, se vende siempre como fuente de renta y en la perspectiva de la renta precisamente (que aquí se considera como fruto de la tierra, cosa que sólo es en apariencia) lo que distingue las tierras no cultivadas de las que lo están. El precio de las tierras no cultivadas, lo mismo que su renta, de la que él no es más que una fórmula sintética, es algo puramente ilusorio mientras las tierras no se hallen realmente en cultivo. No obstante, se determina *a priori* como decimos y se realiza tan pronto como la tierra encuentra comprador. Por tanto, si la renta real media de un país se determina por el total efectivo de rentas de este país por término medio durante un año y por su proporción con respecto a la superficie total de tierras cultivadas, esto quiere decir que el precio de la parte de tierras no cultivadas se de-

termina por el precio de las tierras que se hallan en cultivo y no es, por tanto, más que un reflejo de la inversión de capital y de sus resultados por lo que afecta a las tierras cultivadas. Y como, exceptuando las tierras peores, todas las clases de tierras arrojan una renta (renta que aumenta, como veremos en el apartado II, conforme aumenta la masa del capital y la correspondiente intensidad del cultivo), se forma así el precio nominal de las tierras no cultivadas, convirtiéndose éstas en una mercancía, en una fuente de riqueza para su poseedor. Lo cual explica, al mismo tiempo, por qué aumenta el precio de la tierra de toda la superficie, incluyendo la no cultivada (Opdyke). Sobre este reflejo exclusivamente, que el capital y el trabajo proyectan sobre la tierra no cultivada, descansa la especulación de tierras en los Estados Unidos, por ejemplo.

Segundo: La extensión del suelo cultivado en general se realiza bien como tránsito hacia las tierras peores, bien en las distintas clases

de tierras existentes, en diversas proporciones a medida que se van presentando. El tránsito hacia tierras peores no se realiza nunca, naturalmente, de un modo libre y voluntario, sino que –dando por supuesto el régimen capitalista de producción– sólo puede ser resultado de un alza de precios o imposición de la necesidad, factor éste común a todos los sistemas de producción. Esto , sin embargo, no es algo incondicional. Puede ocurrir que tierras malas sean preferidas por su situación a tierras relativamente mejores, factor decisivo para la extensión del cultivo en los países jóvenes; y también porque, aunque la formación de tierras de una gran zona se cuenta en general entre las más fructíferas, en la realidad se hallan mezcladas y confundidas las tierras mejores y las peores, lo cual obliga a cultivar las segundas, sencillamente por su unión con las primeras. Si la tierra peor se halla intercalada entre la mejor, ésta le concede la ventaja de su situación sobre otras tierras más fértiles, pero que no se hallan un-

idas a las tierras ya cultivadas o a punto de ser puestas en cultivo.

Así se explica que el Estado de Michigan fuese uno de los primeros Estados occidentales que se convirtieron en exportadores de trigo Su tierra es, en conjunto, pobre. Pero su vecindad con el Estado de Nueva York y sus comunicaciones por agua por medio de los lagos y del canal de Erie le permitieron adelantarse a otros Estados de tierra más fértil, pero situados al Oeste. El ejemplo de este Estado, comparado con el de Nueva York, ilustra también el tránsito de tierras mejores a otras peores. Las tierras del Estado de Nueva York, sobre todo en su parte occidental, son incomparablemente más fértiles, especialmente en lo que se refiere al cultivo de cereales. Pero estas tierras perdieron su fertilidad a fuerza de cultivarlas rapazmente, y ello determinó que las tierras del Estado de Michigan pasasen a ser más fértiles.

"En 1838 se cargaba en Buffalo harina de trigo hacia el Oeste, procedente sobre todo de la región triguera de Nueva York y del alto Canadá. En la actualidad, aunque sólo han transcurrido doce años, se transportan del Oeste cantidades enormes de trigo y harina, a lo largo del canal de Erie y por este mismo canal, embarcándose hacía el Este en Buffalo y en los puertos cercanos. La exportación de trigo y harina fue estimulada especialmente por la epidemia de hambre sufrida por Europa en 1847. Esto hizo que se abaratase el trigo en el Oeste del Estado de Nueva York y que el cultivo de este cereal se hiciese menos rentable. Ello obligó a los *farmers* neoyorkinos a orientarse más hacia la ganadería y la producción lechera, el cultivo de frutos, legumbres y hortalizas, etc.; es decir, hacia ramas en las que a su juicio, el Noroeste no estaría en condiciones de competir directamente con ellos" (J. W. Johnston, *Notes on North America*, Londres, 1851, tomo 1, p. 222 [223]).

Tercero: Es un supuesto falso el creer que la tierra, en las colonias y en general en los países jóvenes que pueden exportar el grano a precios baratos, presenta por ello, necesariamente, una mayor fertilidad natural. Aquí, el grano no sólo se vende por debajo de su valor, sino incluso por debajo de su precio de producción, es decir, por debajo del precio de producción determinado por la cuota media de ganancia vigente en los países más antiguos.

Sí, como dice Johnston (p. 223) "estamos acostumbrados a asociar a esos nuevos Estados de los que todos los años llegan a Buffalo grandes cargamentos de trigo la idea de una gran fertilidad natural y de extensiones infinitas de ricas tierras", ello depende en primer lugar de las situaciones económicas existentes. La población de un país como Michigan, por ejemplo, se halla al principio consagrada casi exclusivamente a la agricultura, principalmente a los productos agrícolas en masa, los únicos que pueden cambiar por artículos industriales

y por los productos tropicales. De aquí que todo su producto sobrante adopte la forma de trigo. Esto distingue desde el primer momento a los Estados coloniales basados en el mercado mundial moderno de los viejos países coloniales y especialmente del mundo antiguo. El mercado mundial les permite obtener directamente productos que en otras circunstancias tendrían que crear ellos mismos: vestidos, herramientas, etc. Gracias a ello pudieron los Estados del Sur de la Unión hacer del algodón su producto fundamental. La división del trabajo en el mercado mundial se lo permite. Por consiguiente, aunque *parecen* producir, si tenemos en cuenta su juventud y su cifra relativamente pequeña de población, un producto sobrante muy grande, ello no se debe a la fertilidad de su tierra, ni tampoco a la fecundidad de su trabajo, sino a la forma unilateral de éste y, por lo tanto, del producto sobrante en que se materializa.

Además, tierras relativamente menos fértiles pero que se cultivan por vez primera y que aún no se hallan desgastadas por el cultivo, siempre y cuando que las condiciones climáticas no sean del todo desfavorables, tienen acumuladas, por lo menos en las capas superiores, tantas sustancias nutritivas vegetales fácilmente asimilables, que pueden dar muchas cosechas sin necesidad de abono, y además con un cultivo completamente superficial. En cuanto a las praderas del Occidente se da asimismo la circunstancia de que apenas suponen ningún gasto de roturación, pues la misma naturaleza se ha encargado de ponerlas directamente en condiciones de cultivo.[1] En zonas menos fértiles de esta clase, el sobrante no se produce por la gran fertilidad del suelo, es decir, por el rendimiento que ésta da por acre, sino por la masa de acres que pueden cultivarse de un modo superficial, ya que esta tierra no cuesta nada a quien la cultiva o cuesta una cantidad insignificante, si se la compara con países más viejos. Por ejemplo, allí

donde rige el contrato de aparcería, como ocurre en ciertas regiones de Nueva York, Michigan, el Canadá, etc. Una sola familia puede cultivar superficialmente 100 acres, supongamos, y aunque el producto por acre no sea grande, el producto de 100 acres deja siempre un sobrante considerable para la venta. A esto hay que añadir lo que supone la posibilidad de sostener una ganadería casi sin gastos en pastos naturales, sin necesidad de recurrir al forraje artificial. Lo que decide, en estos casos, no es la calidad, sino la cantidad de tierra. Claro está que la posibilidad de este cultivo superficial se agota más o menos pronto, en razón inversa a la fertilidad de la nueva tierra y en razón directa a la cantidad en que se exporten sus productos. "Sin embargo, estas tierras dan magníficas primeras cosechas, incluso de trigo; quien saque a esta tierra el primer jugo podrá enviar al mercado un gran remanente de trigo" (*ob. cit.*, p. 224). En países de viejo cultivo, las relaciones de propiedad, el precio de las tierras no culti-

vadas, determinado por el precio de las tierras en cultivo, etc., hacen imposible esta clase de cultivo extensivo.

Los datos siguientes indican que no es necesario que estas tierras sean, como Ricardo se lo imagina, muy fértiles ni que se cultiven tampoco clases de tierras de igual fertilidad: en el Estado de Michigan fueron sembrados de trigo, en 1848, 165,900 acres, que produjeron 4.739,300 *bushels*, lo que representa una media de 10 1/5 *bushels* por acre; o sea, deduciendo la simiente, menos de 9 *bushels*. De los 29 *counties* (68) del Estado, dos produjeron a razón de una media de 7 *bushels*, tres de 8, dos de 9, siete de 10, seis de 11 tres de 12, cuatro de 13 y solamente uno de 16 y otro de 18 *bushels* por acre (*ob. cit.*, p. 225).

Respecto al cultivo práctico, la mayor fertilidad de la tierra coincide con la mayor posibilidad de utilizarla inmediatamente. Esta puede ser mayor en una tierra pobre por naturaleza que en una tierra naturalmente rica; pero

es, a pesar de ello, la tierra de que primero echará mano el colono y a la que, si carece de capital, tendrá necesariamente que recurrir.

Finalmente, la extensión del cultivo a extensiones mayores de tierra –prescindiendo del caso que acabamos de examinar, donde no hay más remedio que recurrir a tierras peores que las anteriormente cultivadas–, a las distintas clases de tierras, desde A hasta D, y por tanto, el cultivo de extensiones mayores de B y C, por ejemplo, no presupone ni mucho menos el alza anterior de los precios del trigo, del mismo modo que la ampliación año tras año de la industria de hilados de algodón, por ejemplo, no requiere un alza constante del precio de los hilados. Aunque un alza o una baja considerables de los precios comerciales influye en el volumen de la producción, también a base de los precios medios, cuyo nivel no estimula excepcionalmente ni entorpece la producción, se manifiesta continuamente en la agricultura (como en todas las otras ramas de producción

explotadas por métodos capitalistas) aquella superproducción relativa que es de por sí idéntica a la acumulación y que en otros sistemas de producción se produce directamente por el aumento de la población y en las colonias por el movimiento constante de inmigración. La demanda crece continuamente y ante esta perspectiva aumenta de un modo constante el nuevo capital invertido en nuevas tierras, aunque, según las circunstancias, con vistas a productos agrícolas distintos. Es la formación de nuevos capitales lo que de por sí determina esto. Pero, por lo que se refiere al capitalista individual, éste mide el volumen de su producción por el de su capital disponible, siempre y cuando que pueda vigilarlo él personalmente. Su objetivo consiste en ocupar el mayor lugar posible en el mercado. Si se produce de más, no se reconoce culpable él mismo, sino que achaca la culpa a su competidor. El capitalista individual puede extender su producción de dos modos: apro-

piándose una parte alícuota mayor del mercado existente o ampliando el mercado por sí mismo.

NOTAS CAPÍTULO 39

* Así en el original (*Ed*.)

1 Es precisamente el rápido desarrollo del cultivo de estos terrenos de praderias o estepatios lo que ha convertido últimamente en una irrisión de muchachos la famosisima tesis malthusiana de que “la población pesa sobre los medios de subsistencia", haciendo nacer por contraposición a ella ese clamor de los agracios según el cuál la agricultura y con ella Alemania se hunde sí no da salida violentamente a los medios de subsistencia que pesan sobre la población. El cultivo de estas estepas, praderias, pampas, llanos, etcétera, no hace, además, más que comenzar: por consiguiente, la conmoción que está llamada a producir en la agricultura

europea se hará sentir aún de un modo muy distinto. (*F. E.*)

CAPÍTULO XL

SEGUNDA FORMA DE LA RENTA DIFERENCIAL
(RENTA DIFERENCIAL II)

Hasta aquí sólo hemos considerado la renta diferencial como el resultado de la distinta productividad de inversiones iguales de capital sobre extensiones de tierra iguales pero de diversa fertilidad, por donde la renta diferencial respondía a la diferencia entre el rendimiento del capital invertido en la tierra peor, que no arroja renta alguna, y el invertido en la tierra mejor. Vimos las inversiones de capital hechas simultáneamente en distintas tierras, de tal modo que a cada nueva inversión de capital correspondía un cultivo más extensivo de la tierra, una ampliación de la superficie de tierras cultivadas. Pero, en última instancia, la renta diferencial sólo era, intrínsecamente, resultado de la distinta productividad de capitales

iguales invertidos en la tierra. ¿Puede suponer alguna diferencia el hecho de que las masas de capital de distinta productividad se inviertan sucesivamente en la misma tierra o se inviertan simultáneamente en tierras distintas, siempre y cuando que los resultados que se obtengan sean los mismos?

En primer lugar, no puede negarse que, cuando se trata de la creación de una ganancia extraordinaria, es indiferente el que 3 libras esterlinas de costo de producción invertidas en un acre de A arrojen 1 *quarter*, de tal modo que 3 libras esterlinas representen el precio de producción y el precio comercial regulador de 1 *quarter* de trigo, mientras que 3 libras esterlinas de costo de producción invertidas en un acre de B arrojan 2 *quarters* y, por tanto, una ganancia extraordinaria de 3 libras, el costo de producción de 3 libras esterlinas por acre de C da 3 *quarters*, con 6 libras esterlinas de ganancia extraordinaria y, por último, 3 libras de costo de producción invertidas en un acre de D da 4

*quarter*s y 9 libras esterlinas de superganancia, o que el mismo resultado se consiga invirtiendo estas 12 libras esterlinas de costo de producción o estas 10 libras esterlinas de capital con los mismos efectos y el mismo orden en un solo acre de tierra. Trátase siempre de un capital de 10 libras esterlinas, cuyas partes de valor de 2 1/2 libras cada una, sucesivamente invertidas, ya se inviertan simultáneamente en 4 acres de distinta fertilidad o en un solo acre sucesivamente, arrojan por ser distinto su producto, salvo una parte que no produce ganancia extraordinaria alguna, una ganancia extraordinaria proporcional a la diferencia entre su rendimiento y el de aquella inversión que no arroja renta.

Las ganancias extraordinarias y las distintas cuotas de la ganancia extraordinaria según las diversas partes de valor de] capital se forman por igual en ambos casos. Y la renta no es sino una forma de esta ganancia extraordinaria, que constituye su sustancia. Es cierto que el

segundo método opone ciertas dificultades para la transformación de la ganancia extraordinaria en renta, es decir, para esta mutación de forma que implica la transferencia de las ganancias extraordinarias de manos del arrendatario capitalista a manos del propietario de la tierra. De aquí la tenaz resistencia que los arrendatarios ingleses oponen a la formación de una estadística agrícola oficial. Y de aquí también la lucha entre ellos y los terratenientes en torno a la fijación de los resultados reales de su inversión de capital (Morton). La explicación de esto está en que la renta se establece al arrendarse la tierra, con lo cual las ganancias extraordinarias obtenidas por las inversiones sucesivas de capital van a parar al bolsillo del arrendatario, mientras permanece en vigor el contrato de arriendo. De aquí también la lucha de los arrendatarios por conseguir contratos a largo plazo, y a la inversa, la multiplicación de los contratos rescindibles anualmente (*tenancies at will*) por la prepotencia de los terratenientes.

Es, pues, evidente desde el primer momento que aun cuando para los efectos de la ley que rige la formación de las ganancias extraordinarias no supone diferencia alguna el que capitales iguales con resultados desiguales se inviertan simultáneamente en tierras de igual extensión o sucesivamente en una misma tierra, esto implica sin embargo una diferencia considerable en lo que se refiere a la transformación de la ganancia extraordinaria en renta del suelo. El segundo método encuadra esta transformación dentro de límites que de una parte son más estrechos y de otra parte más fluctuantes. Por esto en los países de cultivo intensivo (y, económicamente, no entendemos por cultivo intensivo sino la concentración del capital en la misma tierra, en vez de estar repartido en tierras situadas las unas al lado de las otras) es la profesión de tasador de tierras, como ha expuesto Morton en su obra *Resources of Estates* [Londres, 1858, páginas 209 ss.], una profesión tan importante, complicada y difícil.

Tratándose de mejoras más bien permanentes de la tierra, la fertilidad diferencial del suelo, artificialmente lograda, coincide al expirar el contrato de arriendo con su fertilidad natural; de aquí la necesidad de calcular la renta a base de la distinta fertilidad de las diversas clases de tierras. En cambio, en la medida en que la formación de la ganancia extraordinaria se determina por la cuantía del capital de explotación, la cuantía de la renta, partiendo de una cierta magnitud de aquel capital, se calcula a base de la renta media del país en su conjunto, procurándose por tanto, que el nuevo arrendatario disponga del capital suficiente para proseguir el cultivo en el mismo plano intensivo.

En el estudio de la renta diferencial II deben destacarse los siguientes puntos:

Primero: Su base y su punto de partida, no sólo históricamente, sino por lo que afecta a su funcionamiento en cada momento dado, es la renta diferencial I, es decir, el cultivo simultáneo de varías clases de tierra de distinta

fertilidad y situación; por tanto, la inversión simultánea de distintas partes integrantes del capital agrícola total en tierras de diferente calidad.

Desde un, punto de vista histórico, esto se comprende por si mismo. En las colonias, los colonos tienen poco capital que invertir; los factores fundamentales de producción son el trabajo y la tierra. Cada cabeza de familia procura conseguir un campo independiente de ocupación para él y los suyos, al lado del de los otros colonos. En la verdadera agricultura, esto hubo de ocurrir ya en general en los sistemas de producción anteriores al capitalismo. En el apacentamiento de ganado lanar y en la ganadería en general como ramas de producción independientes nos encontramos con una explotación más o menos colectiva de la tierra, explotación que presenta de suyo un carácter extensivo. El régimen capitalista de producción tiene como punto de partida sistemas de producción anteriores en que los medios de pro-

ducción son, jurídicamente o de hecho, propiedad del mismo cultivador; en una palabra, parte de la explotación artesanal de la agricultura. Lógicamente va desarrollándose poco a poco, a partir de aquí la concentración de los medios de producción y su transformación en capital frente a los productores directos convertidos en obreros asalariados. Allí donde aparece el régimen capitalista de producción con sus características propias, lo hace primeramente, sobre todo, en la cría de ganado lanar y en la ganadería; más tarde, no en la concentración del capital en una extensión relativamente pequeña de tierra, sino en la producción en gran escala, con el consiguiente ahorro de caballos y de otros gastos de producción; pero, en realidad, no mediante la inversión de más capital en la misma tierra. Además, las leyes naturales que rigen el cultivo de la tierra implican el que, al llegar el cultivo a cierto nivel, con el consiguiente agotamiento de la tierra, el capital, considerado también aquí como los medios de

producción ya producidos, se convierta en el factor decisivo de la agricultura. Mientras la tierra cultivada forma una zona relativamente pequeña en proporción a la no cultivada y la fuerza de la tierra no se halla agotada aún (que es lo que ocurre allí donde predominan la ganadería y el régimen carnívoro de alimentación, en el periodo anterior al de predominio de la agricultura en sentido estricto y de la alimentación vegetal), el nuevo régimen incipiente de producción aparece frente a la producción campesina; sobre todo en lo que se refiere a la extensión de las tierras cultivadas por cuenta de un solo capitalista, es decir, mediante la inversión extensiva del capital en una superficie geográficamente grande de tierra. Puede afirmarse, pues, de antemano, que la renta diferencial I constituye la base histórica, el punto histórico de partida. De otra parte, la renta diferencial II sólo entra en funciones en cada momento dado sobre un terreno que es, a su vez,

la base abigarrada sobre que descansa la renta diferencial I.

Segundo: En la renta diferencial bajo su forma II se añaden, por contraste con la fertilidad, las diferencias que afectan a la distribución del capital (y del crédito) entre los arrendatarios. En la industria en sentido estricto, pronto se establece un mínimo propio de volumen de negocios para cada rama industrial y, de acuerdo con ello, un mínimo de capital por debajo del cual no puede acometerse con éxito una sola empresa. Se establece asimismo en cada rama industrial una medía normal de capital que rebasa ese mínimo y de la cual tiene que disponer y dispone en efecto la masa de los productores. Lo que excede de ella puede producir una ganancia extraordinaria; lo que no llega a ella no obtiene la ganancia media.

El régimen capitalista de producción sólo se hace extensivo a la agricultura de un modo lento y desigual, como puede verse en Inglaterra, que es el país clásico del régimen

capitalista de producción en la agricultura. Mientras no existe una libre importación de cereales o sus efectos son limitados, por serlo su volumen, son los productores que trabajan las tierras malas, es decir, en condiciones de producción inferiores a las medias, los que determinan el precio comercial. En sus manos se encuentra gran parte de la masa total de capital invertida en la agricultura y puesta a disposición de ella.

Es exacto que, por ejemplo, el campesino en su pequeña parcela invierte mucho trabajo. Pero es trabajo aislado y despojado de las condiciones objetivas, tanto de las sociales como de las materiales, que determinan su productividad.

Esta circunstancia hace que los verdaderos arrendatarios capitalistas puedan apropiarse una parte de la ganancia extraordinaria; no ocurriría así, por lo menos en lo tocante a este punto, si el régimen capitalista de produc-

ción se hallase desarrollado en la agricultura tan por igual como en la industria.

Fijémonos por el momento solamente en la formación de la ganancia extraordinaria en lo que se refiere a la renta diferencial II, sin preocuparnos todavía de las condiciones en que puede operarse la transformación de esta ganancia extraordinaria en renta del suelo.

Vemos entonces claramente que la renta diferencial II no es más que una expresión distinta de la renta diferencial I, pero que intrínsecamente coincide con ella. La diferente fertilidad de las distintas clases de tierra sólo actúa en la renta diferencial I siempre y cuando que consiga que los capitales invertidos en la tierra den resultados, productos desiguales con capitales iguales por su magnitud o por su cuantía proporcional. El hecho de que esta desigualdad se refiera a distintos capitales invertidos sucesivamente en la misma tierra o a capitales invertidos simultáneamente en varias porciones de distintas clases de tierra no puede traducirse

en resultados distintos en cuanto a la diferencia de la fertilidad o de su producto, ni por tanto, en cuanto a la formación de la renta diferencial respecto a las partes de capital invertidas en tierras más fértiles. Sigue siendo la tierra la que con una inversión igual de capital muestra una fertilidad distinta, con la diferencia de que aquí es la misma tierra la que hace con respecto a un capital invertido sucesivamente en diferentes porciones lo mismo que en I hacen diversas clases de tierras con respecto a distintas partes iguales del capital social invertidas en ellas.

Sí el mismo capital de 10 libras esterlinas que en el cuadro I [ver página 672] aparece invertido bajo la forma de cuatro capitales independientes de 2 1/2 libras cada uno por distintos arrendatarios, cada vez en un acre de las cuatro clases de tierras A, B, C y D. se invirtiesen en vez de eso en porciones sucesivas en un mismo y único acre de D, de tal modo que la primera inversión diese 4 *quarters*, la segunda 3, la tercera 2 y la última 1 *quarter* (o también por

el orden inverso), tendríamos que el precio de un *quarter* = 3 libras esterlinas que arrojaría la parte del capital menos rentable no daría ninguna renta diferencial, sino que determinaría el precio de producción mientras siguiese siendo necesario abastecer el mercado de trigo, precio de producción que es de 3 libras esterlinas. Y como, según el supuesto de que partimos, la producción se desarrolla por métodos capitalistas y, por tanto, el precio de 3 libras esterlinas incluye la ganancia medía que arroja siempre un capital de 2 1/2 libras esterlinas, cada una arrojara una ganancia extraordinaria proporcional a la diferencia de este producto, puesto que no se vende a su precio de producción, sino al precio de producción de la inversión menos rentable de 2 1/2 libras, inversión que no arroja renta alguna y en la que el precio del producto se regula con arreglo a la ley general de los precios de producción. La formación de la ganancia extraordinaria seria la misma que en el cuadro I.

Volvemos a encontrarnos aquí con que la renta diferencial II presupone la renta diferencial I. El mínimo de producto que arroja un capital de 2 1/2 libras, es decir, el que arroja en la peor tierra, suponemos aquí que es 1 *quarter* . Supongamos, pues, que el arrendatario de la tierra D invierta en la misma tierra, además de las 2 1/2 libras esterlinas, que le dan 4 *quarters* y por la que paga 3 *quarters* de renta diferencial, otras 2 1/2 libras que sólo le den 1 *quarter*, como el mismo capital invertido en la tierra peor, A. En este caso, esta inversión de capital no devengaría renta alguna, puesto que sólo obtendría el arrendatario la ganancia media. No quedaría ninguna ganancia extraordinaria susceptible de transformarse en renta. Pero, por otra parte, este rendimiento decreciente de la segunda inversión de capital en D no ejercería tampoco ningún efecto sobre la cuota de ganancia. Sería lo mismo que si se invirtiesen 2 1/2 libras esterlinas en otro acre de la tierra A, circunstancia ésta que no afectaría en modo

alguno a la ganancia extraordinaria ni, por tanto, a la renta diferencial de las tierras A, B, C y D. Sin embargo, para el arrendatario esta inversión adicional de 2 1/2 libras en D sería tan ventajosa exactamente como lo es, según el supuesto de que se parte, la inversión de las 2 1/2 libras primitivas en el acre D, a pesar de que éste arroja 4 *quarters*. Si otras dos inversiones adicionales de 2 1/2 libras cada una le rindiesen la primera 3 y la segunda 2 *quarters* de producto adicional, se produciría un nuevo descenso, comparado este rendimiento con el de la primera inversión de 2 1/2 libras esterlinas en D, que arrojaba 4 *quarters* y, por consiguiente, una ganancia extraordinaria de 3 *quarters*. Pero este descenso afectaría solamente a la cuantía de la ganancia extraordinaria y no afectaría ni a la ganancia media ni al precio regulador de producción. Sólo ocurriría esto sí la producción adicional que arroja esta ganancia extraordinaria decreciente hiciera superflua la producción de A, eliminando así del cultivo el acre de esta

clase de tierra. En este caso, la fertilidad decreciente de la inversión complementaría de capital en el acre D llevaría aparejado un descenso del precio de producción, por ejemplo, de 3 libras a 1 1/2, siempre y cuando que el acre de B fuese el que no rindiese renta alguna, la tierra reguladora del precio comercial.

El producto en D sería ahora = 4 + 1 + 3 + 2 = 10 *quarters*, mientras que antes era = 4 *quarters*. Pero el precio del *quarter*, regulado por B, habría descendido a 1 1/2 libras esterlinas. La diferencia entre D y B seria = 10 – 2 = 8 *quarters* a 1 1/2 libras el *quarter* = 12 libras esterlinas, mientras que la renta en D era antes = 9 libras esterlinas. Esto debe tenerse en cuenta. Calculando por acre, la cuantía de la renta habría experimentado un alza del 33 1/3 %, a pesar de haber descendido la cuota de la ganancia extraordinaria sobre los dos capitales adicionales de 2 1/2 libras cada uno.

Esto indica a qué combinaciones tan complicadas conduce la renta diferencial, espe-

cialmente bajo su forma II combinada con la forma I, mientras que Ricardo, por ejemplo, la trata de un modo completamente unilateral y como sí fuese una cosa sencilla. Tenemos, por ejemplo, como en el caso de arriba, descenso del precio comercial regulador y al mismo tiempo aumento de la renta en las tierras fértiles, con lo que aumentan tanto el producto absoluto como el sobreproducto absoluto. (En la renta diferencial I en línea descendente puede aumentar el producto sobrante extraordinario y relativo y, por tanto, la renta por acre, aunque permanezca constante e incluso disminuya el sobreproducto absoluto.) Simultáneamente, disminuye la fertilidad de las inversiones de capital hechas sucesivamente en la misma tierra, aunque una gran parte de ellas corresponda a las tierras más fértiles. Desde un punto de vista –tanto por lo que se refiere al producto como por lo que afecta a los precios de producción–, aumenta la productividad del trabajo. Desde otro punto de vista disminuye,

puesto que disminuye la cuota de sobreproducto y el sobreproducto por acre para las distintas inversiones de capital realizadas en la misma tierra.

La renta diferencial II, en caso de descenso de la fertilidad de las inversiones sucesivas de capital, sólo iría necesariamente unida al encarecimiento del precio de producción y al descenso absoluto de la productividad si estas inversiones de capital pudieran hacerse solamente en la tierra peor, A. Si el acre de A, que con una inversión de capital de 2 1/2 libras esterlinas daba 1 *quarter* de trigo al precio de producción de 3 libras esterlinas, con una inversión adicional de otras 2 1/2 libras, o sea, con una inversión total de 5 libras, sólo arrojase en conjunto 1 1/2 *quarters*, el precio de producción de estos 1 1/2 *quarters* sería = 6 libras esterlinas y, por tanto, el de 1 *quarter* = 4 libras. Todo descenso de la productividad combinado con una inversión creciente de capital representaría aquí una disminución relativa del produc-

to por acre, mientras que en las mejores clases de tierra sólo representa la reducción del sobreproducto excedente.

Pero la lógica hace que, a medida que va desarrollándose el cultivo intensivo, es decir, con las sucesivas inversiones de capital en la misma tierra, son preferentemente las tierras mejores las que sirven de base a estas inversiones o aquellas en que éstas se realizan en grado mayor. (No nos referimos a las mejoras de carácter permanente por medio de las cuales se convierten en base eficaz de cultivo tierras antes inútiles.) La fertilidad decreciente de las sucesivas inversiones de capital tiene, pues, que surtir principalmente los efectos indicados. Son las tierras mejores las que se eligen para ello, porque son las que ofrecen mejores perspectivas de que el capital invertido en ellas resulte rentable: estas tierras contienen la mayoría de los elementos naturales de la fertilidad, que sólo se trata de poner en acción.

Cuando, después de la derogación de las leyes anticerealistas, la agricultura inglesa se hizo aún más intensiva, una masa de tierras trigueras cambió de destino, transformándose sobre todo en tierras de pastos, a la par que las tierras más fértiles y más adecuadas para el cultivo de cereales se desechaban y sometían a toda otra clase de mejoras: de este modo, el capital destinado al cultivo de cereales se concentró dentro de limites más estrechos.

En este caso –y todas las posibles cuotas suplementarias se escalonan entre el sobreproducto más elevado de la tierra mejor y el producto de la tierra A, que no arroja renta alguna, coinciden aquí con el incremento, no relativo, sino absoluto, del sobreproducto por acre–, la ganancia excedente nuevamente creada (eventualmente, renta) no representa la parte convertida en renta de la antigua ganancia media (parte del producto en que antes se plasmaba la ganancia media), sino una ganancia excedente

adicional que abandona esta forma para convertirse en renta.

En cambio, el descenso del producto de una inversión adicional de capital en cualquiera de las clases de tierra A, B, C o D sólo llevaría aparejada el alza del precio de producción y el del precio comercial regulador en el caso de que la demanda de trigo aumentase de tal modo que el precio comercial excediese del precio de producción de A, razón por la cual el producto sobrante en A, en B o en cualquier otra tierra sólo pudiese suministrarse por un precio superior a 3 libras esterlinas. Y si esta situación se consolidase durante largo tiempo y no determinase el cultivo de tierra adicional de A (o, por lo menos, de la calidad de A) o mediasen otras influencias que provocasen una oferta más barata, el encarecimiento del pan, suponiendo que las demás circunstancias permaneciesen invariables, haría subir los salarios, con lo que la cuota de ganancia bajaría proporcionalmente. En este caso, seria indiferente que la

mayor demanda fuese satisfecha por la incorporación de tierras peores que las de A o por la inversión de capital adicional en cualquiera de las cuatro clases de tierra. La renta diferencial aumentaría de todos modos en combinación con el descenso de la cuota de ganancia.

Este caso, en que la fertilidad decreciente de los capitales invertidos adicionalmente en las clases de tierras ya en cultivo puede conducir a un alza del precio de producción, a la baja de la cuota de ganancia y a la formación de una alta renta diferencial –pues, en las condiciones de que se parte, ésta aumentarla en todas las clases de tierra exactamente igual que sí ahora el precio comercial se hallase regulado por tierras peores que A –es erigido por Ricardo en caso único, en el caso normal, al que reduce toda la formación de la renta diferencial II.

Este caso sería también aquel en que sólo se cultivarla la tierra A y en que las sucesivas inversiones de capital efectuadas en ella no

llevarían aparejado un incremento proporcional del producto.

Por tanto, aquí se pierde completamente de vista la renta diferencial I ante la renta diferencial II.

Sí exceptuamos este caso, en el que o bien la oferta de productos obtenidos en las clases de tierra cultivada no basta y en que, por tanto, el precio comercial se halla constantemente por encima del precio de producción hasta que se ponen en cultivo nuevas tierras adicionales y peores, o bien hasta que el producto total del capital adicional invertido en las distintas clases de tierra sólo puede suministrares a un precio de producción más alto que el vigente hasta entonces; sí exceptuamos este caso, nos encontrarnos con que el descenso proporcional en cuanto a la productividad de los capitales adicionales no afecta para nada al precio de producción regulador ni a la cuota de ganancia. Por lo demás, pueden darse aquí otros tres casos:

a) Sí el capital adicional sólo arroja, en cualquiera de las clases de tierra A, B, C o D, la cuota de ganancia determinada por el precio de producción de A, no se formará por este camino ninguna ganancia excedente ni habrá, por tanto, posibilidad de renta; exactamente lo mismo que si se pusiese en cultivo una cantidad adicional de tierras de A.

b) Si el capital adicional arroja un producto mayor, se formará, evidentemente, un nuevo superproducto (renta potencial), siempre y cuando que el precio regulador siga siendo el mismo. Puede ocurrir que no suceda esto, como no sucede, en efecto, cuando esta producción adicional ponga fuera de cultivo a la tierra A, eliminándola así de la serie de las clases de tierra concurrentes. En este caso, bajo el precio de producción regulador. La cuota de ganancia descendería cuando ello llevase aparejada la baja del salario o cuando el producto más barato entrase como elemento del capital constante. Si la mayor productividad del capital adicional

tuviese lugar en las mejores clases de tierras C y D, dependería por entero de la cuantía de la mayor productividad y de la masa de los nuevos capitales incorporados en la medida en que la formación de la ganancia excedente incrementada (y, por tanto, de la renta incrementada) llevase aparejadas la baja del precio y el alza de la cuota de ganancia. Esta puede aumentar aun sin necesidad de que baje el salario, mediante el abaratamiento de los elementos del capital constante.

c) Si se produce una inversión adicional de capital con disminución de las superganancias, pero de tal modo que su producto deje un remanente sobre el producto del mismo capital en la tierra A, se producirá en todo caso, siempre y cuando que el aumento de la oferta no ponga fuera de cultivo a la tierra A, una nueva formación de superganancias, la cual puede darse simultáneamente en las tierras D, C, B y A. Sí, por el contrario, es eliminada del cultivo la tierra peor, A, bajará el precio de producción

regulador y dependerá de la proporción entre el precio reducido de un *quarter* de trigo y el número acrecentado de los *quarters* que forman la superganancia el que ésta expresada en dinero y, por tanto, la renta diferencial aumente o disminuya. En todo caso, se da aquí la circunstancia curiosa de que, a medida que disminuyen las superganancias de inversiones sucesivas de capital, el precio de producción puede bajar en vez de subir, como a primera vista parece que debiera suceder.

Estas inversiones adicionales de capital cuya superganancia decrece corresponden enteramente al caso en que se invierten, por ejemplo, cuatro capitales nuevos e independientes de 2 1/2 libras esterlinas cada uno, que arrojan respectivamente 1 1/2, 2 1/3, 2 2/3 y 3 *quarters*, en cuatro clases de tierras distintas, cuya fertilidad oscila entre A y B, B y C y C y D. Los cuatro capitales adicionales invertidos en estas cuatro clases de tierras arrojarían ganancias excedentes, rentas potenciales, aunque la

cuota de la ganancia extraordinaria disminuyese, comparada con la de la misma inversión de capital en tierras que sean cada vez mejores. Siendo de todo punto indiferente el que estos cuatro capitales se invirtiesen en D. etc., o se repartiesen entre D y A.

Nos encontrarnos al llegar aquí con una diferencia esencial entre las dos formas de la renta diferencial.

Permaneciendo invariables el precio de producción y las diferencias puede ocurrir que, en la renta diferencial I, a la par que aumenta el total de rentas aumente la renta media por acre o la cuota media de renta por capital; pero la medía es solamente una abstracción. La cuantía real de la renta, por acre o por capital, seguirá, a pesar de ello, siendo la misma.

En cambio, en las mismas circunstancias, puede ocurrir [en la renta diferencial III] que aumente la cuantía de la renta por acre, aunque permanezca invariable la cuota de la renta, calculada por el capital invertido.

Supongamos que la producción se duplique al invertirse en cada una de las tierras A, B, C y D 5 libras esterlinas en vez de 2 1/2, o sean, 20 libras en total en vez de 10, sin que la fertilidad relativa varíe. Los efectos serán exactamente los mismos que sí de cada una de estas clases de tierra se cultivasen 2 acres en vez de 1 con el mismo costo. La cuota de ganancia seguiría siendo idéntica, y lo mismo su proporción con la ganancia excedente o la renta. Pero si A rindiese ahora 2 *quarters*, B 4, C 6 y D 8, como este incremento no obedecería al hecho de duplicarse la fertilidad permaneciendo invariable el capital, sino a una fertilidad proporcional idéntica con un capital doble, el precio de producción seguiría siendo el mismo de antes: 3 libras esterlinas por *quarter*. Los 2 *quarters* de A costarían ahora 6 libras esterlinas, del mismo modo que antes 1 *quarter* costaba 3 libras. La ganancia se habría duplicado en las cuatro clases de tierras, pero sólo por haberse duplicado el capital invertido. Y en la misma

proporción se habría duplicado también la renta, que ahora seria de 2 *quarters* en B en vez de 1, de 4 en C en vez de 2 y de 6 en D en vez de 3; y, proporcionalmente con ello, las rentas en dinero arrojadas por B, C y D serían, respectivamente, de 6, 12 y 18 libras esterlinas. Al igual que el producto por acre, se duplicaría la renta en dinero por acre y también, por tanto, el precio de la tierra en que la renta en dinero se capitaliza. Así calculada, la cuantía de la renta en trigo y en dinero aumenta, y aumenta también el precio de la tierra, ya que. la medida que sirve de base al cálculo, o sea, el acre, es una porción de tierra de magnitud constante. En cambio, si nos fijamos en la cuota de la renta con relación al capital invertido, vemos que la cuantía proporcional de la renta no ha sufrido cambio alguno. La renta total de 36 guarda ahora la misma proporción con el capital de 20 como antes de la renta total de 18 con el capital de 10. Y lo mismo por lo que se refiere a la proporción entre la renta en dinero de cada clase

de tierra y el capital en ella invertido; así, por ejemplo, en C las 12 libras esterlinas de renta guardan ahora la misma proporción con las 5 libras de capital que antes guardaban las 6 libras de renta con el capital de 2 1/2 libras esterlinas. No se manifiesta aquí ninguna diferencia nueva entre los capitales invertidos, y si se producen nuevas ganancias excedentes es, simplemente, porque el capital adicional se invierte con el mismo producto proporcional en cualquiera de las clases de tierras que arrojan una renta o en todas ellas. Si la doble inversión sólo se realizase, por ejemplo, en C, la renta diferencial calculada sobre el capital seguiría siendo la misma entre C, B y D, pues sí se duplica su masa en C se duplica también el capital invertido.

Esto quiere decir que, aun permaneciendo iguales el precio de producción, la cuota de ganancia y las diferencias (y también, por tanto, la cuota de la ganancia excedente o de la renta, medida por el capital), pueden aumentar

la cuantía de la renta en productos y en dinero por acre, y también, por consiguiente, el precio de la tierra.

Y lo mismo puede ocurrir si disminuyen las cuotas de la superganancia y, por tanto, de la renta, es decir, si disminuye la productividad de las inversiones adicionales de capital que siguen rindiendo una renta. Si las segundas inversiones de capital de 2 1/2 libras cada una no duplicasen el producto, sino que B arrojase solamente 3 1/2 *quarter*s, C 5 *quarter*s y D 6, la renta diferencial de B correspondiente a las segundas 2 1/2 libras de capital seria solamente de 1/2 *quarter* en vez de 1, la de C de 1 en vez de 2 y la de D de 2 en vez de 3. Y las proporciones entre renta y capital, en lo tocante a las dos inversiones sucesivas, se ajustarían al cuadro siguiente:

Primera Inversión		Segunda Inversión	
Renta	Capital	Renta	Capital

B: 3 lib.		2		B: 1 1/2	
	1/2 lib. est.		lib. est.		1/2 lib.
C: 6		2		C: 3	
	1/2				1/2
D: 9		2		D: 6	
	1/2				1/2

A pesar de esta cuota más baja de la productividad relativa del capital y, por tanto, de la ganancia excedente calculada sobre el capital, la renta en trigo y en dinero aumentaría en B de 1 a 1 1/2 *quarters* ([de] 3 a 4 1/2 libras esterlinas), en C de 2 *quarters* a 3 (de 6 libras esterlinas a 9) y en D de 3 *quarters* (de 9 libras esterlinas a 15). En este caso, disminuirían las diferencias en cuanto a los capitales adicionales, comparados con el capital invertido en A, el precio de producción seguiría siendo el mismo, pero aumentaría la renta por acre, y por tanto, el precio de la tierra calculado también por acre.

Estudiaremos ahora las combinaciones de la renta diferencial II, que presupone como base la renta diferencial I.

CAPÍTULO XLI

LA RENTA DIFERENCIAL II. – PRIMER CASO: PRECIO DE PRODUCCIÓN CONSTANTE

Este supuesto implica que el precio comercial sigue regulándose, lo mismo que antes, por el capital invertido en la tierra peor, en A.

I. Si el capital adicional invertido en cualquiera de las clases de tierras B, C y D que rinden una renta sólo produce tanto como el mismo capital invertido en la tierra A, es decir, si sólo arroja con respecto al precio de producción regulador la ganancia media y no rinde, por tanto, ninguna ganancia excedente, el efecto ejercido por este capital sobre la renta será = 0. Todo seguirá lo mismo que antes. Es exactamente lo mismo que si se añadiese a la superficie antes cultivada una cantidad cualquiera de acres de la clase A, es decir, de la tierra peor.

II. Los capitales adicionales rinden en cada una de las distintas clases de tierras productos adicionales proporcionales a su magnitud: es decir, la magnitud de la producción aumenta, según la fertilidad específica de cada clase de tierras, en proporción a la magnitud del capital adicional. En el cap. XXXIX [ver p. 663], partíamos del siguiente

CUADRO I

Clase de tierra	Incres	Capital lib. est.	Ganancia lib. est.	Costo de producción lib. est.	Producto *Quarters*
		2	½	3	1
	½				
		2	½	3	2
	½				
		2	½	3	3

		½										
				2		1		3				4
		½										
				1		2		1				1
otal		0				2			0			

No es necesario aquí que la inversión del capital se duplique en todas las clases de tierras, como ocurre en el cuadro. La ley que rige es la misma tan pronto como se invierta capital adicional en una cualquiera o en varias de las tierras que devengan renta, cualquiera que sea la proporción en que se haga. Lo único que se exige es que la producción se incremente en todas las tierras en la misma proporción en que se incrementa el capital. Aquí, el aumento de la renta es una simple consecuencia de la inversión acrecentada de capital en la tierra y en proporción a este aumento del capital. Este aumento del producto y de la renta como resultado de la mayor inversión de capital y proporcionalmente a ella, es, por lo que se refiere a la

cantidad del producto y de la renta, exactamente lo mismo que si aumentase la superficie cultivada de las tierras rentables de igual calidad y se cultivase con la misma inversión de capital que antes se distribuía entre las mismas clases de tierras. En el caso del cuadro II, por ejemplo, el resultado sería el mismo si el capital adicional de 2 1/2 libras esterlinas por acre se invirtiese distribuyéndolo entre las tierras B, C y D a razón de un acre por cada una de ellas.

El cuadro I se modifica ahora como sigue:

CUADRO II

Clase de tierra	Acres	Capital lib. est.	Ganancia lib. est.	Costo de producción lib. est.	Producto *Quarters*
		2	1	6	

	½ + 2 ½ = 5	2	1 6
	½ + 2 ½ = 5	2	1 6
	½ + 2 ½ = 5	2	1 6
	½ + 2 ½ = 5	2	1 6
otal	0	2	0

Esta hipótesis, además, no supone un empleo más productivo del capital, sino simplemente el empleo de más capital en la misma extensión de tierra y con el mismo resultado que antes.

Todas las proporciones, aquí, siguen siendo las mismas. Claro está que, si no nos fijamos en las diferencias proporcionales, sino

en las diferencias puramente aritméticas, vemos que la renta diferencial puede variar según las diferentes clases de tierra. Supongamos, por ejemplo, que el capital adicional se invierta solamente en las tierras B y D. Tendremos entonces que la diferencia entre D y A será = 7 *quarters*, mientras que antes era = 3; la diferencia entre B y A = 3 *quarters*, y antes = 1 ; la diferencia entre C y B = – 1, y antes = + 1, etc. Pero esta diferencia aritmética, decisiva en la renta diferencial I, en cuanto en ella se expresa la diferencia de productividad a igual inversión de capital, es totalmente indiferente aquí, pues que es, simplemente, el resultado de que se invierta o no se invierta más capital, permaneciendo igual la diferencia con respecto a cada parte del capital invertido en las distintas tierras.

III. Los capitales adicionales arrojan un producto sobrante y crean, por tanto, una ganancia excedente, pero con arreglo a una cuota

descendente, no en proporción a la medida en que aquellos aumentan.

CUADRO III

Clase de tierra	Incres	Capital lib. est.	Ganancia lib. est.	Costo de producción lib. est.	Producto *Quarters*
		2	1	3	
		1/2	/2		
		2	1	6	
		½ + 2 ½ = 5			+ 1 ½ = 3 ½
		2	1	6	
		½ + 2 ½ = 5			+ 2 = 5
		2	1	6	
		½ + 2 ½ = 5			+ 3 ½ = 7 ½

		1	3	2
otal	7 1/2	½	1	7

En esta tercera hipótesis, es también indiferente el que las segundas inversiones adicionales de capital se distribuyan por igual o desigualmente entre las distintas clases de tierras; el que la producción decreciente de superganancia se efectúe en proporciones iguales o desiguales; el que las inversiones adicionales de capital correspondan todas a la misma clase de tierras productivas de renta o se distribuyan, por igual o desigualmente, entre tierras rentables de distinta calidad. Son todas circunstancias indiferentes en cuanto a la ley que se trata de desarrollar. El único supuesto que interesa es que las inversiones adicionales de capital, hechas en cualquier clase de tierras que rinda renta, arrojen una ganancia excedente, pero en proporción decreciente con respecto al ritmo de aumento del capital. Los límites de este descenso oscilan, en los ejemplos del cuadro anterior,

entre 4 *quarters* = 12 libras esterlinas, producto de la primera inversión de capital en la tierra mejor D, y 1 *quarter* = 3 libras esterlinas, producto de la misma inversión de capital en la tierra peor A. El producto de la tierra mejor a base de la inversión de capital I marca el limite máximo y el producto de la tierra peor A, que no rinde renta ni arroja ganancia excedente alguna, el límite mínimo del producto que arrojan las inversiones sucesivas de capital en cualquiera de las clases de tierra que rinden una ganancia extraordinaria a base de la productividad decreciente de las inversiones sucesiva de capital. Así como la hipótesis III responde al hecho de que se incorporen a la superficie cultivada nuevas porciones de igual calidad de las mejores clases de tierras, de que aumente la cantidad de cualquiera de las clases de tierras cultivadas, la hipótesis III responde al hecho de que el cultivo se extienda a porciones adicionales de tierras cuyos grados distintos de fertilidad se distribuyen entre D y A, entre las tierras

mejores y las peores. Sí las inversiones sucesivas de capital se efectúan exclusivamente en la tierra D, pueden abarcar las diferencias existentes entre D y A y además las que existen entre D y C y entre D y B. Si se efectúan todas en la tierra C, sólo podrán abarcar las diferencias entre C y A y C y B; sí se efectúan en B, solamente las diferencias entre B y A.

La ley a que nos estarnos refiriendo consiste en que la renta, en esta clase de tierra, aumenta en términos absolutos, aunque no en proporción al capital adicionalmente invertido.

La cuota de la ganancia excedente, atendiendo tanto al capital adicional como al capital total invertido en la tierra, disminuye, pero la magnitud absoluta de la ganancia excedente aumenta, del mismo modo que la cuota decreciente de ganancia del capital va casi siempre unida al aumento de la masa absoluta de la ganancia. Por eso la superganancia media de la inversión del capital en B es = 90 % sobre el capital, mientras que en la primera inversión

de capital = 120 %. Pero la superganancia total aumenta de 1 *quarter* a 1 1/2 y de 3 libras esterlinas a 4 1/2. Considerada la renta total de por sí –y no con relación a la magnitud del capital invertido, la cual es ahora doble–, ha aumentado en términos absolutos. Podrán cambiar aquí las diferencias entre las rentas de las distintas clases de tierras y la proporción que guardan entre sí; pero estos cambios en cuanto a la diferencia son aquí resultado y no causa del aumento de unas rentas con respecto a las otras.

IV. El caso en que las inversiones adicionales de capital en las mejores clases de tierras rinden un producto mayor que las inversiones primitivas no necesita ser analizado de un modo especial. De suyo se comprende que, partiendo de este supuesto, aumentan las rentas por acre, y además en mayor proporción que el capital adicional, cualquiera que sea la clase de tierras en que se lleve a cabo la inversión. La inversión adicional de capital va unida en este caso a la mejora de la tierra. Esto lleva

implícito el supuesto de que una adición de menos capital surta los mismos efectos o efectos mayores que una adición anterior de más capital. Este caso no es absolutamente idéntico al anterior; nos hallamos aquí ante una diferencia que es importante respecto a todas las inversiones de capital. Sí, por ejemplo, un capital de 100 rinde una ganancia de 10 y otro capital de 200, empleado en una determinada forma, arroja una ganancia de 40, la ganancia habrá aumentado del 10 al 20 %, lo que para estos efectos viene a ser lo mismo que sí un capital de 50 empleado en una forma más eficaz, arrojase una ganancia de 10 en vez de 5. Aquí, partíamos del supuesto de que la ganancia va unida al aumento proporcional del producto. La diferencia está en que mientras en uno de los casos tenemos que duplicar el capital, en el otro conseguimos un efecto doble con el mismo capital anterior. No es exactamente lo mismo que *1º*, con la mitad de trabajo vivo y materializado, obtengamos el mismo producto que antes, *2º*

que obtengamos, con el mismo trabajo, el doble de producto que antes, o *3º* que el doble de trabajo obtenga el cuádruple del producto anterior. En el primer caso, queda libre una cantidad de trabajo –en forma viva o materializada– que puede emplearse de otro modo; aumenta, pues, la capacidad de disponer de trabajo y capital. La liberación de capital (y de trabajo) constituye de por sí un aumento de la riqueza; surte exactamente el mismo efecto que sí este capital adicional se reuniese por medio de la acumulación, pero ahorrando el trabajo correspondiente a ésta.

Supongamos que un capital de 100 rinda un producto de 10 metros y que en los 100 vayan incluidos tanto el capital constante como el trabajo vivo y la ganancia. En estas condiciones, cada metro costará 10. Pues bien, si con el mismo capital de 100 puedo producir ahora 20 metros, el costo del metro será 5. Sí puedo producir 10 metros con un capital de 50, el costo del metro seguirá siendo 5, pero me quedará

libre un capital de 50, siempre y cuando que baste la antigua oferta de esta mercancía. Si, por el contrario, necesito invertir 200 de capital para producir 40 metros, el metro seguirá costando 5. La determinación del valor y la del precio no deja traslucir aquí ninguna diferencia, como tampoco la masa de productos proporcional a la inversión de capital. Pero en el primer caso queda libre una parte del capital, mientras que en el segundo caso se ahorra capital adicional, siempre y cuando que sea necesario producir el doble; en el tercer caso, sólo puede mantenerse el producto acrecentado haciendo que aumente el capital, aunque no en la misma proporción que sí el producto acrecentado tuviese que ser suministrado por la antigua fuerza productiva. (Esto corresponde a la sección I.)

Considerada la cosa desde el punto de vista de la producción capitalista, fijándose, no en el aumento de la plusvalía, sino en la reducción del precio de costo -y todo lo que sea aho-

rrar gastos en cuanto al elemento creador de la plusvalía, al trabajo, presta también ese servicio al capitalista y crea ganancia para él, mientras el precio de producción regulador siga siendo el mismo–, el empleo de capital constante es siempre más barato que el empleo de capital variable. Claro está que esto presupone el desarrollo del crédito congruente con el régimen capitalista de producción y la abundancia de capital de préstamo. Por una parte, empleo 100 libras esterlinas de capital constante adicional cuando 5 obreros rinden durante el año un producto de 5 libras; por otra parte, invierto 100 libras esterlinas de capital variable. Si la cuota de plusvalía es = 100 %, el valor que crean los 5 obreros = 200 libras; en cambio, el valor de 100 libras esterlinas de capital constante = 100 libras esterlinas y, como capital, tal vez = 105 libras, suponiendo que el tipo de interés = 5 %. Las mismas sumas de dinero expresan valores muy distintos, consideradas en cuanto a su producto, según que se inviertan en la produc-

ción como magnitudes de valor de capital constante o de capital variable. Además, por lo que se refiere al costo de las mercancías desde el punto de vista capitalista, hay también la diferencia de que de las 100 libras esterlinas de capital constante, cuando se invierten en capital fijo, sólo el desgaste se incorpora al valor de la mercancía, mientras que las 100 libras esterlinas de salarios tienen que reproducirse íntegramente en ella.

Tratándose de colonos y, en general, de pequeños productores independientes que no pueden disponer de capital más que abonando por él intereses demasiado altos, la parte del producto que repone el salario constituye su renta, mientras que para el capitalista representa una inversión de capital. Por consiguiente, aquéllos considerarán esta inversión de trabajo como condición previa inexcusable del rendimiento de trabajo de que primordialmente se trata. Por lo que se refiere a su trabajo sobrante, después de descontar aquel trabajo necesario,

se realizará también en un producto sobrante; y cuando puedan venderlo o emplearlo por sí mismos, lo consideraran como algo que no les ha costado nada, puesto que no representa un trabajo materializado. Esto es lo único que ellos consideran como enajenación de riqueza. Procuran, naturalmente, vender al precio más alto posible; pero incluso la venta por menos del valor y por debajo del precio capitalista de producción es considerada siempre por ellos como una ganancia, mientras que esta ganancia no vaya precedida de una deuda, hipoteca, etc. En cambio, para el capitalista es inversión de capital tanto el desembolso de capital variable como el de capital constante. La inversión relativamente mayor de éste reduce, en igualdad de circunstancias, el precio de costo y también, realmente, el valor de las mercancías. Por consiguiente, aunque la ganancia proviene exclusivamente del trabajo sobrante y, por tanto, simplemente del empleo de capital variable, el capitalista individual puede tener la impresión de

que el trabajo vivo es el elemento más oneroso de su costo de producción y el que menos puede reducirse al mínimo. Lo cual no es más que una forma falseada por el lenguaje capitalista de una cosa justa: que el empleo relativamente mayor de trabajo pretérito, comparado con el de trabajo vivo, representa una mayor productividad del trabajo social y una riqueza social mayor. Tan falso y tan invertido aparece todo cuando se lo enfoca desde el punto de vista de la competencia.

Partiendo del supuesto de que los precios de producción permanezcan idénticos, las inversiones adicionales de capital pueden hacerse con productividad idéntica, ascendente o decreciente en las tierras mejores, es decir, en todas las tierras de B para arriba. En las de A, ello sólo podría hacerse, según el supuesto de que partimos, bien a base de que permaneciese invariable la productividad, en cuyo caso la tierra seguiría sin producir renta alguna, bien en el caso de que la productividad aumentase;

en este caso, una parte del capital invertido en la tierra A produciría renta, la otra no. No podría hacerse, en cambio, partiendo del supuesto de una productividad decreciente en A, pues de otro modo el precio de producción no permanecería constante, sino que aumentarla. Pero, en todas estas circunstancias, es decir, lo mismo si el producto extraordinario que arrojan es proporcional a su magnitud o superior o inferior a esta proporción –y, por tanto, lo mismo sí la cuota de la ganancia excedente del capital, al aumentar éste, permanece constante que si aumenta o disminuye-, aumenta el producto excedente correspondiente y la ganancia excedente por acre y también, eventualmente, por tanto, la renta en trigo y en dinero. El aumento en cuanto a la simple masa de la superganancia o en cuanto a la renta, calculadas por acre, es decir, la masa creciente a base de una unidad invariable y aquí, por tanto, a base de cualquier cantidad determinada de tierra, acre o hectárea, se expresa bajo la forma de una

proporción creciente. Por tanto, la cuantía de la renta, calculada por acre, aumenta en estas condiciones, pura y simplemente, como resultado del aumento del capital invertido en la tierra. Y esto ocurre, concretamente, a base de precios de producción invariables y siendo indiferente, para estos efectos, el que la productividad del capital adicional permanezca idéntica, disminuya o aumente. Estas últimas circunstancias modifican el volumen en que aumenta la cuantía de la renta por acre, pero no el hecho mismo de este aumento. Es éste un fenómeno peculiar a la renta diferencial II y que distingue a ésta de la renta diferencial I. Si las inversiones adicionales de capital, en vez de invertirse sucesivamente en la misma tierra, se invirtiesen simultáneamente en nuevas tierras adiciónales de la calidad correspondiente, aumentarla el total de rentas y también, como se puso de manifiesto más arriba, la renta media de la superficie total cultivada, pero no la cuantía de la renta por acre. A base del mismo

resultado en lo que se refiere tanto a la masa como al valor de la producción total y del producto extraordinario, la concentración del capital en una superficie de tierra menor hace que aumente la cuantía de la tierra por acre, allí donde, en igualdad de circunstancias, su diseminación en una superficie de tierra mayor no produciría este mismo efecto. Pero cuanto más se desarrolla el régimen capitalista de producción, más se desarrolla también la concentración de capital en la misma superficie de tierras y más aumenta, por tanto, la cuantía de la renta, calculada por acre. Por consiguiente, en dos países donde los precios de producción sean idénticos, idénticas las diferencias entre las distintas clases de tierras y donde se invirtiese la misma masa de capital, pero de tal modo que en uno de ellos se invirtiese más bien en forma de inversiones sucesivas en una superficie limitada de tierras y en otro más bien en la forma de inversiones coordinadas en una superficie mayor, tendríamos que la renta por acre y, por

consiguiente, el precio de la tierra serían mayores en el primero y menores en el segundo, aunque la masa de la renta seria la misma en ambos. Por tanto, la diferencia en cuanto al nivel de la renta no podría explicarse aquí ni por la diferencia en lo tocante a la fertilidad natural de las clases de tierra, ni por la referente a la cantidad del trabajo empleado, sino exclusivamente por los distintos tipos de inversión del capital.

Cuando hablamos aquí de ganancia extraordinaria, queremos referirnos siempre a la parte alícuota del producto en que se plasma la ganancia extraordinaria. Fuera de este caso, entendemos por producto sobrante o producto excedente la parte del producto en que toma cuerpo la plusvalía total o bien, en determinados casos, aquella en que se plasma la ganancia media. La acepción específica que presenta esta palabra tratándose de capitales que producen renta se expone a equívocos, como ya tuvimos ocasión de poner de manifiesto más arriba.

CAPITULO XLII

LA RENTA DIFERENCIAL II. – SEGUNDO CASO:

PRECIO DE PRODUCCION DECRECIENTE

El precio de producción puede descender cuando las inversiones adicionales de capital se efectúan con una cuota de productividad invariable, decreciente o ascendente.

1. *A base de constante productividad de las inversiones adicionales de capital*

Esto presupone, pues, que el producto, en las distintas clases de tierras y con arreglo a su calidad respectiva, aumenta en la misma proporción en que aumenta el capital invertido en ellas. Lo cual, permaneciendo idénticas las diferencias entre las distintas clases de tierras, lleva implícito un aumento del producto extraordinario proporcional al aumento de la inversión de capital. Este caso excluye, pues, toda nueva inversión en la tierra A que pueda afec-

tar a la renta diferencial. La cuota de superganancia en esta clase de tierras es = 0; sigue siendo, pues = 0, puesto que se parte del supuesto de que la productividad del capital adicional y, por tanto, la cuota de la ganancia excedente permanecen constantes.

Pero, en estas condiciones, el precio de producción regulador tiene necesariamente que bajar, ya que ahora se convierte en regulador, en vez del precio de producción de A, el de la tierra inmediatamente mejor B o el de otra tierra cualquiera mejor que A; por tanto, se retira el capital de A, o el de A y B, si es el precio de producción de C el que se convierte en regulador, eliminando por tanto de la competencia a todas las tierras trigueras de calidad inferior. La condición para ello, según las premisas de que se parte, es que el producto suplementario de las inversiones adicionales de capital satisfaga la demanda y que, por tanto, la producción de las tierras inferiores A, etc., resulte superflua para la nivelación de la oferta.

Tomemos, pues, por ejemplo, el cuadro II [ver p. 696], pero de tal modo, que en vez de 20 *quarters* basten 18 para satisfacer la demanda. A en este caso, desaparecería, pasando a ser la tierra reguladora B, y con ella, el precio de producción de 30 chelines. La renta diferencial presentaría entonces la forma del cuadro IV:

CUADRO IV

lase de tierra	cres	apital lib. est.	anancia lib. est.	C osto de producción Lib. est.	C roducto Quarters	P rec ve po qu Li
				1	6	4 1/2
				1	6	6 1/2

lase de tie-rra	cres apital lib. est.	anan-cia lib. est.	C osto de produc-ción Lib. est.	C roduc-to Quar-ters	F rec ve po qu Lil
			1	6	8
					1/
			3	1	1
otal	5		8	8	

Por tanto, la renta total, comparada con la del cuadro II, disminuiría de 36 libras esterlinas a 9 y, calculada en trigo, de 12 *quarters* a 6 y la producción total bajaría solamente 2 *quarters*, de 20 a 18. La cuota de la ganancia extraordinaria, calculada a base del capital, bajaría a la mitad, del 180 al 90%.* A la baja del precio de producción corresponde, pues, aquí, la baja de la renta en trigo y en dinero.

Comparado este cuadro con el cuadro I [p. 695], vemos que sólo disminuye la renta en dinero; la renta en trigo es en ambos casos de 6 *quarters*, aunque en el primer caso éstos son = 18 libras esterlinas y en el segundo caso = 9 libras. En cuanto a la tierra C, la renta en trigo es la misma que en el cuadro I. En realidad, la eliminación del mercado del producto de A, conseguida por medio de la producción adicional lograda mediante los efectos uniformes del capital adicional, con la consiguiente eliminación de la tierra A como agente de producción competidor, crea una nueva renta diferencial I, en que la tierra mejor B desempeña ahora el mismo papel que antes desempeñaba la tierra peor A. Con lo cual desaparece, de una parte, la renta de B, mientras, de otra parte, la inversión de capital adicional no altera para nada, según el supuesto de que se parte, las diferencias entre B, C y D. Disminuye, por tanto, la parte del producto que se convierte en renta.

Si el resultado anterior –la satisfacción de la demanda con la eliminación de A– se lograse invirtiendo, por ejemplo, en C o en D, o en ambas al mismo tiempo, más del doble de capital el problema se presentaría distinto. Por ejemplo, suponiendo que la tercera inversión de capital se efectuase en C tendríamos:

CUADRO IVA

lase de tierra	cres	apital lib. est.	anancia lib. est.	C osto de producción Lib. est.	C oducto Quarters	F reci ven por qua
				1	6	4 $1/_2$
				1	9	9
		$1/_2$	$1/_2$			$1/_2$

lase de tie-rra	cres	apital lib. est.	anan-cia lib. est.	C osto de produc-ción Lib. est.	C oduc-to Quar-ters	F reci ven por qua
				1	6	8 $^{1}/_{2}$
				3	2	2
otal		$7^{1}/_{2}$	$^{1}/_{2}$	1	1	

Comparando el producto que aquí rinde C con el del cuadro IV, vemos que ha subido de 6 *quarters* a 9, el producto extraordinario de 2 *quarters* a 3 y la renta en dinero de 3 libras esterlinas a $4^{1}/_{2}$. Por consiguiente, comparado este cuadro con el cuadro II, en el que la renta en dinero eran 12 libras esterlinas, y con el cuadro I, en que eran 6 libras, observamos una baja. El total de rentas en trigo = 7 *quarters* ha descen-

dido con relación al cuadro II (12 *quarters*) y aumentado con relación al cuadro I (6 *quarters*); en dinero ($10^{1}/_{2}$ libras esterlinas) acusa un descenso con relación a ambos cuadros (18 y 36 libras esterlinas, respectivamente).

Si la tercera inversión de capital de $2^{1}/_{2}$ libras esterlinas se hubiese efectuado en la tierra B. habría alterado la masa de la producción, pero sin afectar para nada a la renta, puesto que partimos del supuesto de que las sucesivas inversiones de capital no provocan ninguna diferencia en la misma clase de tierras, y la tierra B no rinde renta alguna.

Si, por el contrario, suponemos que la tercera inversión de capital se efectúa en la tierra D y no en la tierra C, tendremos:

CUADRO IVB

lase de tie-rra	cres	apital lib. est.	anan-cia lib. est.	osto de produc-ción Lib. est.	roduc-to Quar-ters	reci ven Lib.
				1	6	4 1/2
				1	6	6 1/2
				1	9	1
		1/2	1/2		2	1/2
				3	2	2
otal		7 1/2	1/2	1	2	

El producto total. 22 *quarters*, es aquí más del doble que en el cuadro I, aunque el capital invertido sólo es de l7 1/2 libras esterlinas en vez de 10, es decir, menos del doble. Por su parte, el producto total supera en 2 *quarters* al del cuadro II, a pesar de que el capital inver-

tido en , éste es mayor, pues asciende a 20 libras.

En la tierra D la renta en trigo ha aumentado de 3 *quarters* a 6 con respecto al cuadro I, mientras que la renta en dinero sigue siendo la misma: 9 libras esterlinas. En comparación con el cuadro II, la renta en trigo de D sigue siendo 6 *quarters*; en cambio, la renta en dinero ha bajado de 18 libras a 9.

Si nos fijamos m las rentas totales, vemos que la renta en trigo de IVB = 8 *quarters* es mayor que la del cuadro I = 6 *quarters* y que la del cuadro IVA = 7 quarters, y en cambio menor que la del cuadro II = 12 *quarters*. La renta en dinero de IVB = 12 libras esterlinas es mayor que la de IVA = l0$^{1}/_{2}$ libras y menor que la del cuadro I = 18 libras y la del cuadro 11 = 36 libras.

Para que, con el descenso de la renta en B bajo las condiciones del cuadro IVB, el total de rentas sea igual al del cuadro I, necesitamos que exista producto excedente por 6 libras es-

terlinas más, o sean 4 *quarters* a razón de $1\frac{1}{2}$ libras esterlinas, que es el nuevo precio de producción. Entonces, volveremos a tener una renta total de 18 libras esterlinas, como en el cuadro I. La magnitud del capital adicional que para ello es necesario deferirá según que se invierta en C o en D o se distribuya entre ambas clases de tierras.

5 libras esterlinas de capital invertidas en C arrojan 2 *quarters* de producto excedente, y, por tanto, 10 libras esterlinas de capital adicional darán 4 *quarters* de producto excedente adicional. Invertidas en D. bastarían 5 libras para producir los 4 *quarters* de renta en trigo adicional, bajo el supuesto de que aquí partimos, o sea, el de que la productividad de las inversiones de capital adicionales siga siendo la misma. Según esto, llegaríamos a los siguientes resultados:

CUADRO IVC

lase de tie-rra	cres	apital lib. est.	anan-cia lib. est.	osto de produc-ducción Lib. est.	roduc-to Quar-ters	reci ven Lib.
				1 3	6 1	4 1 / 2 1
		5		8 1	8 9	1 / 2 1
		1 / 2	1 / 2		2	1 / 2
otal		7 1 / 2	1 / 2	5 3	3 4	3

El total de rentas en dinero sería, pues, exactamente la mitad de lo que era en el cuadro II, donde los capitales adicionales se invertían sin que variasen las condiciones de producción.

Lo importante es comparar los cuadros IVC y IVD con el cuadro I [p. 695].

CUADRO IVD

lase de tie-rra	cres	apital lib. est.	anan-cia lib. est.	osto de produc-ción Lib. est.	roduc-to Quar-ters	reci ven Lib.
				1	6	4 1/2
				1	6	6 1/2
				2	1	2
		2 1/2	1/2	5	0	1/2
				4	2	3
otal		2 1/2	1/2	7	0	

Vemos entonces que, con un descenso del precio de producción a la mitad, de 60 che-

lines a 30 por *quarter*, el total de rentas sigue siendo el mismo = 18 libras esterlinas y, consiguientemente, la renta en trigo se ha duplicado, convirtiéndose, por tanto, de 6 *quarters* en 12. La renta de B ha desaparecido; la renta en dinero de C aumenta en la mitad en IVc y, en cambio, disminuye en la mitad en IVD; la de D sigue siendo la misma = 9 libras esterlinas en IVC y aumenta de 9 libras esterlinas a 15 en IVD. La producción aumenta de 10 *quarters* a 34 en IVC y a 30 *quarters* en IVD; la ganancia de 2 libras esterlinas a $5^1/_2$ en IVC y a $4^1/_2$ libras en IVD. La inversión total de capital aumenta en un caso de 10 libras esterlinas a $27^1/_2$ y en el otro de 10 a $22^1/_2$, es decir, a más del doble en ambos casos. La cuota de renta, es decir, la renta calculada sobre el capital invertido, es la misma para todas las clases de tierra en todos los cuadros, desde el IV al IVD, lo que iba ya implícito en el hecho de que se considerase como invariable la cuota de productividad de las dos inversiones sucesivas de capital en cada clase de

tierras. Sin embargo, comparada con el cuadro I, vemos que ha disminuido tanto respecto a la media de todas las clases de tierras como para cada una de ellas en particular. En el cuadro I era = 180% como promedio y en el cuadro IVC es =

65 y en el cuadro IVD $\frac{8}{5/_{11}\%}$, $\frac{8}{2^{1}/_{2}}$

80%. La renta media en dinero por acre ha aumentado. Su media era antes, en I. $4^{1}/_{2}$ libras esterlinas por acre en los 4 acres; ahora, en los cuadros IVC y IVD es, en los 3 acres, 6 libras por acre. Ha subido, pues, el valor en dinero de la renta por acre, que ahora representa el doble de producto-trigo que antes; pero los 12 *quarters* de renta en trigo son ahora menos de la mitad del producto total de 34 o de 30 *quarters* respectivamente, mientras que en el

cuadro I los 6 *quarters* representan $^3/_5$ del producto total de 10 *quarters*. Por tanto, aunque la renta, considerada como parte alícuota del producto total, ha disminuido, y también si se la calcula a base del capital invertido, su valor en dinero, calculado por acre, ha aumentado, y más aún su valor-producto. Si nos fijamos en la tierra D del cuadro IVD, vemos que aquí el costo de producción es =15 libras esterlinas de los que $12^1/_2$ corresponden al capital invertido. La renta en dinero es = 15 libras esterlinas. En el cuadro I, el costo de producción era, en la misma tierra D = 3 libras esterlinas, el capital invertido = $2^1/_2$ libras, la renta en dinero = 9 libras, que representaban, por tanto, el triple del costo de producción y casi el cuádruple del capital. En el cuadro IVD, la renta correspondiente a 15 libras esterlinas es, para D, exactamente igual al costo de producción y sólo $^1/_5$ mayor que el capital. Sin embargo, la renta en dinero por acre es $^2/_3$ mayor, o sean, 15 libras esterlinas en vez de 9. En el cuadro I, la renta en trigo de 3 *quar-*

ters es = $^{3}/_{4}$ del producto total de 4 *quarters*; en IVD representa, con 10 *quarters*, la mitad del producto total (20 *quarters*) del acre de D. Lo cual indica que el valor en dinero y el valor en trigo de la renta por acre pueden subir aun representando una parte alícuota menor del rendimiento total y bajando en proporción al capital invertido.

El valor del producto total, en el cuadro I, es = 30 libras esterlinas, la renta = 18 libras esterlinas, o sea, más de la mitad de aquél. El valor del producto total de IVD es = 45 libras esterlinas, de las que 18 libras, es decir, menos de la mitad, representan la renta.

Ahora bien, la razón que explica por qué, a pesar de bajar el precio en $1^{1}/_{2}$ libras por *quarter*, es decir, en el 50%, y a pesar de reducirse de 4 acres a 3 la extensión de tierras sujetas a competencia, la renta total en dinero sigue siendo la misma y la renta en trigo se duplica, mientras que la renta en trigo y la renta en dinero, calculadas por acre, registran un aumen-

to, estriba en que se obtiene una cantidad mayor de *quarters* de producto remanente. El precio del trigo baja en un 50%, pero el producto remanente sube en un 100%. Sin embargo, para que este resultado se produzca es necesario que la producción total se triplique, bajo las condiciones de que partimos, y que la inversión de capital en las tierras mejores ascienda a más del doble. La proporción en que esta inversión haya de aumentar dependerá ante todo de cómo se distribuyan las inversiones adicionales de capital entre las tierras buenas y las mejores, siempre dando por supuesto que la productividad del capital en cada clase de tierras crece proporcionalmente a su magnitud.

Si el descenso del precio de producción fuese menor, se necesitaría menos capital adicional para producir la misma renta en dinero. Si la oferta de producto necesaria para poner las tierras de la clase A fuera de cultivo –lo cual no depende solamente del producto por acre de A, sino también de la parte proporcional que A

representa dentro de la superficie total de tierras cultivadas–; si, por tanto, la oferta de productos necesaria para esto fuese mayor y también, por consiguiente, la masa necesaria de capital adicional en la tierra mejor que A, la renta en trigo y la renta en dinero aumentarían aún más, en igualdad de circunstancias, aunque ambas desapareciesen en la clase B.

Si el capital eliminado de A fuese = 5 libras esterlinas, los dos cuadros que habría que comparar para este caso serían los cuadros II y IVD. El producto total aumentaría de 20 *quarters* a 30. La renta en dinero sería solamente de la mitad, es decir, 18 libras en vez de 36; la renta en trigo, en cambio, sería la misma = 12.

Si pudiera producirse en D un producto total de 44 *quarters* = 66 libras esterlinas con un capital de $27^1/_2$ libras –correspondiente a la antigua cuota establecida para D, 4 *quarters* por cada $2^1/_2$ libras esterlinas de capital–, el total de rentas ascendería de nuevo a la cuantía de II y el cuadro se presentaría así:

Clase de tierra	Capital Lib. Est.	Producto Quarters
B	5	4
C	5	6
D	271/2	44
Total	371/2	54

La producción total sería así de 54 *quarters*, en vez de los 20 del cuadro II. y la renta en dinero seguiría siendo la misma = 36 libras esterlinas. En cambio, el capital total sería de $37^{1}/_{2}$ libras esterlinas, mientras que en el cuadro II era de 20. El capital total invertido casi se duplicaría, mientras que la producción ascendería casi al triple; la renta en trigo se duplicaría y la renta en dinero permanecería invariable. Por consiguiente, si baja el precio a consecuencia de la inversión de capital-dinero adicional –permaneciendo idéntica la productividad– en las clases de tierra mejores, en las que arrojan una renta, es decir, en todas las que están por encima de A, el capital total tiende a aumentar,

pero no en la misma proporción en que aumentan la producción y la renta en trigo; de tal modo, que el aumento de la renta en trigo puede volver a compensar el déficit producido en la renta en dinero por la baja del precio. La misma ley se revela también en la norma según la cual el capital invertido tiene necesariamente que aumentar a medida que se invierte más en C que en D, más en la tierra que rinde menos renta que en la que rinde más. La explicación está sencillamente, en esto: para que la renta en dinero se mantenga invariable o aumente, tiene que obtenerse una determinada cantidad adicional de producto remanente, lo cual requiere tanto menos capital cuanto mayor sea la fertilidad de las tierras que lo arrojen. Si la diferencia entre B y C y C y D fuese mayor todavía, aún sería necesario menos capital adicional. La relación concreta depende: *1º* de la proporción en que disminuye el precio y, por consiguiente, de la diferencia entre B, la tierra que ahora no arroja renta, y A, la que no la arrojaba antes; *2º*

de la relación de diferencias entre las mejores clases de tierras, de B para arriba; *3º* de la masa del nuevo capital adicional invertido y *4º* de su distribución entre las diversas clases de tierras.

En realidad, vemos que la ley no expresa más que lo ya expuesto a propósito del primer caso; que, partiendo del precio de producción como de un factor dado, y cualquiera que su magnitud sea, la renta puede aumentar como consecuencia de una inversión adicional de capital, pues al ser eliminada la clase A surge una nueva renta diferencial I, a base de B como la tierra que pasa a ser peor y de $1^1/_2$ libras esterlinas por *quarter* como nuevo precio de producción. Y esto es aplicable tanto a los cuadros IV como al cuadro II. Es la misma ley, con la diferencia de que ahora sirve de punto de partida la clase B en vez de la A y el precio de producción de $1^1/_2$ libras esterlinas en vez del de 3.

La única importancia que esto reviste es la siguiente: mientras es necesaria tal o cual

cantidad de capital adicional para sustraer a la tierra el capital de A sin que se satisfaga la demanda, vemos que esto puede llevar aparejada una renta permanente, ascendente o descendente por acre, si no en todas las tierras, por lo menos en algunas y con respecto a la media de las tierras cultivadas. Hemos visto que la renta en trigo y la renta en dinero no se comportan entre sí siempre por igual. Sin embargo, es la tradición la que hace que la renta en trigo desempeñe todavía un papel económico. Es exactamente lo mismo que si alguien se parase a demostrar que, con su ganancia de 5 libras esterlinas, por ejemplo, un fabricante puede comprar ahora una cantidad mucho mayor de sus propios hilados que antes con una ganancia de 10 libras. Claro está que esto revela una cosa, y es que los señores terratenientes, cuando son al mismo tiempo propietarios o copartícipes de manufacturas, fábricas de azúcar, destilerías de aguardiente, etc., pueden salir ganando considerablemente con la baja de la renta en dinero

que les corresponde como productores de sus propias materias primas.[1]

2. A base de una cuota decreciente de productividad de los capitales adicionales

Este caso no supone nada nuevo, ya que, lo mismo aquí que en el caso anterior, el precio de producción sólo puede descender cuando las inversiones adicionales de capital en las clases de tierras mejores que A dejen superfluo el producto de A, haciendo, por tanto, que se sustraiga el capital de estas tierras o que A se dedique a otro tipo de producción. Este caso fue estudiado ya más arriba [pp. 703 *ss.*] en todos sus detalles. Y vimos cómo en él la renta en trigo y en dinero por acre puede aumentar, disminuir o permanecer invariable.

Para mayor comodidad de la comparación, reproduzcamos ante todo el

CUADRO I

lase de tierra	cres	apital lib. est.	anancia lib. est.	G	osto de producción Lib. est.	C	uarters	C
				1		3		1
		1/2	/2					
				1		1		2
		1/2	/2		1/2			
				1		1		3
		1/2	/2					
				1		3		4
		1/2	/2		/4			
								1
otal		0				0		

Supongamos ahora que la cifra de 16 *quarters* suministrados por B, C y D con una cuota decreciente de productividad basten para poner fuera de cultivo a la clase A; entonces, el cuadro III se modifica como sigue:

CUADRO V

lase de tierra	cres	Capital lib. est.	Ganancia lib. est.	Producto Quarters	Precio de venta Lib. est.
		2 1/2+2 1/2 =5	1	2 +I 1/2=3 1/2	5/7
		2 1/2+2 1/2 =5	1	3 +2 =5	5/7
		2 1/2+2 1/2 =5	1	4 +3 1/2=7 1/2	5/7
otal		1 5		1 6	

Aquí, a base de una cuota decreciente de productividad de los capitales adicionales y

con un grado distinto de descenso en las distintas clases de tierra, el precio de producción regulador baja de 3 libras esterlinas a $1^5/_7$ libras. La inversión de capital aumenta en la mitad de 10 libras esterlinas a 15. La renta en dinero se reduce en la mitad, de 18 libras a $9^3/_7$, pero la renta en trigo sólo se reduce en $^1/_{12}$, de 6 *quarters*. El producto total aumenta de 10 a 16 *quarters*, o sea, en el 60%. La renta en trigo representa algo más de la tercera parte del producto total. El capital invertido guarda con la renta en dinero la proporción de 15: $9^3/_7$, mientras que la proporción anterior era de 10 : 18.

3. *A base de una cuota creciente de productividad de los capitales adicionales*

Este caso se distingue de la variante I tratada al comienzo de este capítulo (precio de producción decreciente, permaneciendo invariable la cuota de productividad), por el hecho de que si, para eliminar de la liza a la clase A,

se necesita un producto adicional dado, éste se obtiene aquí más rápidamente.

Tanto en caso de productividad decreciente como en caso de productividad ascendente de las inversiones adicionales de capital, esto puede surtir efectos desiguales según el modo como las inversiones se distribuyan entre las distintas clases de tierras. A medida que se compense o se agudice este efecto distinto de las diferencias, aumentará o disminuirá la renta diferencial de las clases mejores de tierras, y con ella el total de rentas, caso con que nos encontrábamos ya al estudiar la renta diferencial I. Por lo demás, todo dependerá de la magnitud de la superficie de tierras y del capital que resulten eliminados con A, y de la inversión relativa de capital necesaria, al aumentar la productividad, para suministrar el producto adicional llamado a satisfacer la demanda.

El único punto que merece la pena investigar aquí y que nos conduce de nuevo a la investigación sobre cómo esta ganancia dife-

rencial se convierte en renta diferencial, es el siguiente:

En el primer caso, en que el precio de producción se mantiene invariable, el capital adicional que pueda invertirse en la tierra A es, como tal, indiferente en cuanto a la renta diferencial, ya que la clase A no arroja renta alguna ni antes ni después, y puesto que el precio de su producto sigue siendo el mismo y regula el mercado.

En el segundo caso, variante I, en que el precio de producción disminuye permaneciendo idéntica la cuota de productividad, la clase A desaparece necesariamente, y más aún en la variante II (precio de producción decreciente, con cuota decreciente de productividad), puesto que de otro modo el capital adicional invertido en la tierra A elevaría necesariamente el precio de producción. Pero aquí, en la variante III del segundo caso, en que el precio de producción disminuye porque aumenta la productividad del capital adicional, este capital adi-

cional puede, en ciertas circunstancias, invertirse tanto en la tierra A como en las clases mejores de tierras.

Supongamos que un capital adicional de $2^1/_2$ libras esterlinas, invertido en A, produzca $1^1/_5$ *quarters* en vez de 1 solamente.

El cuadro VI debe compararse, no sólo con el cuadro básico I, sino también con el cuadro II [p. 696], en que la doble inversión de capital va unida a una productividad constante, proporcional a la inversión de capital.

Según el supuesto de que partimos, el precio de producción regulador baja. Si permaneciese constante = 3 libras esterlinas, la tierra peor de todas, que antes, con una inversión de capital de $2^1/_2$ libras esterlinas solamente, no arrojaba renta alguna, la tierra A, arrojaría ahora una renta sin necesidad de que se incorporase al cultivo ninguna tierra peor, sencillamente por el hecho de que aumentaría su productividad, aunque sólo respecto a una parte del capital, no en cuanto a la parte primitiva. Las pri-

meras 3 libras esterlinas de costo de producción producen 1 *quarter*, las segundas

CUADRO VI

Clases de tierra	Cres	Capital lib. est.	Ganancia lib. est.	Costo de producción lib. est.	Producto Quarters	
		2 1/2+2 1/2 =5	1	6	1 +1 1/5 = 2 1/5	
		2 1/2+2 1/2 =5	1	6	2 +2 3/5 = 4 2/5	
		2 1/2+2 1/2 =5	1	6	3 +3 3/5 =6 2/5	
		2	1	6	4	

	$^{1}/_{2}+2^{1}/_{2}$ =5			$+4^{4}/_{5}=8^{4}$ $/_{5}$
	2	4	2	2
otal	0	4	2	

1 *quarter* y $^{1}/_{5}$; pero ahora, el producto total de $2^{1}/_{5}$ *quarters* se vende por su precio medio. Como la cuota de productividad aumenta con la inversión adicional de capital, ésta implica una mejora. La mejora puede consistir, sencillamente, en que se emplee más capital por acre (más abono, más trabajo mecánico, etc.), o también en el hecho de que sólo gracias a este capital adicional sea posible conseguir una inversión cualitativamente diferenciada, más productiva, del capital. En ambos casos, tenemos que con la inversión de 5 libras esterlinas de capital por acre se consigue un producto de $2^{1}/_{5}$ *quarters*, mientras que con la inversión de la mitad del capital, o sea; con $2^{1}/_{2}$ libras esterlinas, sólo se conseguía un producto de 1 *quarter*. El producto de la tierra A, si prescindimos de las condiciones transitorias del mercado,

sólo podría seguir vendiéndose a un precio de producción superior en vez de venderse al precio medio mientras una superficie considerable de la clase A siguiese cultivándose con un capital de $2^1/_2$ libras esterlinas por acre solamente. Tan pronto como se generalizase la nueva proporción de 5 libras esterlinas de capital por acre, y con ella el cultivo perfeccionado, el precio de producción regulador descendería necesariamente a $2^8/_{11}$ libras esterlinas. La diferencia entre las dos porciones de capital desaparecería y la existencia de un acre de la tierra A que sólo se cultivase con $2^1/_2$ libras esterlinas representaría, en realidad, algo anormal, algo incongruente con las nuevas condiciones de producción. No se trataría ya, en este caso, de una diferencia entre el rendimiento de distintas porciones de capital en el mismo acre de tierra, sino de la diferencia entre distintas inversiones de capital por acre, entre una inversión suficiente y otra insuficiente. Lo que indica: *Primero*, que un capital insuficiente en manos de un

número grande de arrendatarios (y necesariamente tiene que tratarse de un número grande, pues si fuese un número pequeño se vería obligado a vender el producto por debajo de su precio de producción) surte exactamente los mismos efectos que las mismas diferencias en cuanto a las clases mismas de tierras en gradación descendente. El tipo inferior de cultivo empleado en tierras peores hace que suba la renta en las mejores; puede, incluso, crear en las tierras mejor cultivadas de calidad igualmente mala una renta que éstas no rendirían en otras condiciones. *Segundo*, que la renta diferencial, cuando brota de la inversión sucesiva de capital en la misma superficie total de tierra, se reduce en realidad a una medía en que los efectos de las distintas inversiones de capital no son cognoscibles ni diferenciables y en que, por tanto, no produce ya renta en las tierras peores, sino que *1º* convierten en nuevo precio regulador el precio medio del rendimiento total obtenido, digamos, en un acre de A, y *2º* que aque-

llos efectos se presentan como cambios en cuanto a la cantidad total de capital por acre necesaria para el cultivo suficiente de la tierra en las nuevas condiciones y en la que se funden indistintamente tanto las distintas inversiones sucesivas de capital como sus efectos respectivos. Y otro tanto acontece con las distintas rentas diferenciales obtenidas en las clases mejores de tierras. Estas se determinan en todo caso por la diferencia del producto medio de la clase de tierra de que se trata, comparada con el producto de la tierra peor, a base de la más alta inversión de capital, que es ahora la normal.

No hay ninguna tierra que rinda una cantidad cualquiera de producto sin inversión de capital. Por tanto, aun en el caso de la renta diferencial simple, de la renta diferencial I, cuando decimos que 1 acre de A, es decir, de la tierra que regula el precio de producción, rinde tal o cual cantidad de producto a tal o cual precio, y que las clases de tierra mejores B, C y D arrojan tanto más cuanto producto diferencial

y, por tanto, tanta más cuanta renta en dinero a base del precio regulador, damos siempre por supuesto que se emplea para ello un determinado capital, considerado como normal en las condiciones de producción dadas. Exactamente lo mismo que en la industria cada rama industrial requiere un determinado mínimo de capital para poder producir las mercancías a su precio de producción correspondiente.

Si, a consecuencia de las inversiones sucesivas de capital en la misma tierra, inversiones unidas a mejoras, varía este mínimo, el cambio se produce siempre gradualmente. Mientras este capital adicional de explotación no se invierte en un determinado número de acres de la tierra A, por ejemplo, se sigue produciendo renta en los acres de A mejor cultivados a base del precio de producción que se mantiene constante y aumenta la renta de todas las clases de tierras mejores B, C y D. En cambio, tan pronto como el nuevo tipo de explotación se generaliza hasta convertirse en el tipo

normal, el precio de producción desciende; la renta de las tierras mejores vuelve a bajar y la parte de la tierra A que no posee el capital de explotación que ahora es el capital medio tiene que venderse necesariamente por debajo de su precio individual de producción, sin rendir, por tanto, la ganancia media.

A base de un precio de producción decreciente; esto ocurre también, aun en caso de productividad descendente del capital adicional, tan pronto como, al aumentar la inversión de capital, las clases mejores de tierra suministran el necesario producto total y, por tanto, es retirado de A, por ejemplo, el capital de explotación, con lo cual A ya no seguirá compitiendo en la producción de este determinado producto, *v*. *gr*. trigo. La cantidad de capital empleada por término medio en la nueva tierra mejor reguladora, en la tierra B, se considera ahora como la normal; y cuando hablamos de la distinta fertilidad de las tierras, damos por su-

puesto que es esta nueva cantidad normal de capital la que se invierte por acre.

Por otra parte, es evidente que esta inversión media de capital, que en Inglaterra, por ejemplo, era de 8 libras esterlinas por acre antes de 1848 y de 12 libras esterlinas por acre después de esa fecha, sirve de pauta en la celebración de los contratos de arriendo. Para el arrendatario que pague más, la ganancia excedente no se convertirá en renta durante la vigencia de su contrato. El que ocurra o no esto al expirar el contrato dependerá de la competencia entre los arrendatarios que se hallen en condiciones de realizar esta inversión extraordinaria. Y al decir esto, no nos referimos a las mejoras permanentes de la tierra que, a base de la misma inversión de capital e incluso de una inversión de capital decreciente, siguen asegurando el producto acrecentado. Estas mejoras, aunque sean obra del capital, actúan como si se tratase de la calidad natural diferencial de la tierra misma.

Vemos, pues, que en la renta diferencial II aparece un factor que no llega a desarrollarse en la renta diferencial I en cuanto tal, ya que ésta puede seguir existiendo independientemente de cualquier cambio en cuanto a la inversión normal de capital por acre. Es, de una parte, la neutralización de los resultados obtenidos por las diferentes inversiones de capital en la tierra reguladora A, cuyo producto aparece aquí sencillamente como el producto medio normal obtenido por acre. Es, por otra parte, el cambio en cuanto al mínimo normal o a la magnitud media de la inversión de capital por acre, cambio que se presenta como si fuese una cualidad propia de la tierra. Y es, finalmente, la diferencia en cuanto al modo de transformación de la ganancia excedente para adoptar la forma de la renta.

El cuadro VI nos revela, además, si lo comparamos con el cuadro I y el cuadro II, que la renta en trigo aumenta en más del doble con respecto a I y en $1^1/_5$ *quarters* con respecto a II,

mientras que la renta en dinero se duplica con respecto a I y no experimenta cambio alguno con respecto a II. Esta habría aumentado considerablemente en uno de estos dos casos: si (permaneciendo iguales las demás premisas) la adición de capital correspondiente en mayor proporción a las clases mejores de tierras o si los efectos de la adición de capital en la clase A hubiesen sido menores y el precio medio regulador del *quarter* de A fuese, por tanto, más elevado.

Si el aumento de la fertilidad logrado por el incremento del capital ejerciese efectos distintos en las distintas clases de tierras, esto se traduciría en el cambio de sus rentas diferenciales.

En todo caso, queda demostrado que a base de un precio de producción debido a la cuota creciente de productividad de la inversión adicional de capital –cuando, por tanto, esta productividad aumente en mayor proporción que la adición de capital–, la renta por acre

en caso de doble inversión de capital, por ejemplo, no sólo puede duplicarse, sino que puede incluso ascender a más del doble. Pero puede también descender cuando, al aumentar más rápidamente la productividad en la tierra A, el precio de producción baje mucho más.

CUADRO VIA

Clase de tierra	Capital lib. est.	Ganancia lib. est.	Producto por acre Quarters
A	$2^1/_2$	1	1+3 = 4
B	$2^1/_2$ +$2^1/_2$=5	1	2+$2^1/_2$ = $4^1/_2$
C	$2^1/_2$ +$2^1/_2$=5	1	3+5 = 8
D	$2^1/_2$ +$2^1/_2$=5	1	4+12 =16
Total	20	$1^1/_2$	32

Supongamos que las inversiones adicionales de capital hechas, por ejemplo, en B y C no aumenten la productividad en la misma proporción que en A, de tal modo que disminuyan las diferencias proporcionales para B y C y el incremento del producto no compense la baja de precio; en este caso, comparado con el del cuadro II, aumentaría la renta en D y disminuiría en B y C.

Finalmente, la renta en dinero aumentaría si en las mejores tierras y a base del mismo aumento proporcional de la fertilidad se invirtiese más capital adicional que en A, o si las inversiones adicionales de capital hechas en las tierras mejores operasen con una cuota de productividad creciente. En ambos casos aumentarían las diferencias.

La renta en dinero baja cuando las mejoras logradas como consecuencia de inversiones adicionales de capital hacen disminuir en todo o en parte las diferencias, operan más en A que en B y C. Y baja tanto más cuanto menor sea el

aumento de la productividad de las mejores tierras. El que la renta en trigo suba, baje o permanezca estacionaria dependerá de la proporción en cuanto a la desigualdad de los efectos.

La renta en dinero aumenta, y con ella la renta en trigo, en uno de estos dos casos: cuando, permaneciendo invariable la diferencia proporcional en cuanto a la fertilidad adicional de las distintas clases de tierras, se añada más capital a la tierra que rinde renta que a la tierra A, que no rinde renta alguna, y más a las tierras de renta alta que a las de renta baja, o cuando la fertilidad, a base del capital adicional, aumente más en la tierra buena y en la mejor que en la clase A, y además en la misma proporción en que este aumento de fertilidad sea mayor en las clases de tierra superiores que en las inferiores.

En todos los casos, la renta aumenta relativamente y cuando la mayor productividad sea efecto de una adición de capital y no de un simple aumento de la fertilidad a base de una

inversión de capital invariable. Es éste el punto de vista absoluto que demuestra que aquí, al igual que en todos los casos anteriores, la renta y la renta acrecentada por acre (como en la renta diferencial I, en toda la superficie cultivada, la cuantía de la renta media) es una consecuencia de la mayor inversión de capital en la tierra, ya se efectúe a base de una cuota constante de productividad creciente con precios que tiendan a disminuir. En efecto, nuestra hipótesis: precio constante con cuota de productividad constante, decreciente o ascendente del capital adicional, y precio decreciente con cuota de productividad constante, decreciente o ascensional, se reduce a esta otra: cuota constante de productividad del capital adicional con precio constante o decreciente, cuota decreciente de productividad con precio constante o decreciente, cuota ascensional de productividad con precio constante y decreciente. Y aunque la renta pueda permanecer estacionaría y disminuir en todos estos casos, disminuiría aún más

si la inversión adicional de capital, permaneciendo invariables las demás circunstancias, no fuese condición de la mayor productividad. El aumento de capital es, pues, siempre la causa a que responde la subida relativa de la renta, aunque disminuya en términos absolutos.

Notas al pie del capítulo Nº 42:

* Las dos cuotas medias de la superganancia (cuotas de renta media) han sido calculadas aquí de distinto modo: la primera sobre el capital total, la segunda solamente sobre el capital de la clases de tierra que devengan una renta. Si aplicamos la definición de la cuota media de renta que Marx da en las pp. 674 *ss* (cuota media de la renta = al total de rentas dividido entre el capital total desembolsado), tendremos que las cuotas son, en el caso de que se trata, del 180 y del 60%, respectivamente. Y en las páginas siguientes aparecen también diferencias análogas en cuanto al modo de calcular la cuota media de la renta. (*Nota de la ed. alemana*).

1. Los anteriores cuadros IVA a IVD hubieron de someterse a una revisión como consecuencia de un error de cálculo bastante profundo. Este error, que no afectaba en lo más mínimo a los puntos de vista teóricos deducidos de los cuadros, introducía en ellos sin embargo, cifras verdaderamente monstruosas en lo referente a la producción por acre. Pero, en el fondo, no hay razón tampoco para escandalizarse por estas cifras. En todos los mapas de relieve y de perfil de alturas se aplica una escala considerablemente mayor para las verticales que para las horizontales. Quien se sienta herido en su corazón agrario por ello es libre de multiplicar el número de acres por la cifra que mejor le parezca. Asimismo, en el cuadro I podemos poner en vez de 1, 2, 3, 4 *quarters* por acre, 10, 12, 14, 16 *bushels* (8 *bushels* = 1 *quarter*), en cuyo caso se mantendrán dentro de los límites de la verosimilitud las cifras de los otros cuadros, derivadas de éstas: veremos, no obstante, que el resultado, la proporción entre el

aumento de la renta y el aumento del capital es exactamente el mismo. Esto es lo que se ha hecho, en efecto, en los cuadros añadidos al capital siguiente por el editor de la obra. (*F.E.*)

CAPITULO XLIII

LA RENTA DIFERENCIAL II – TERCER CASO: PRECIO DE PRODUCCION CRECIENTE. RESULTADOS

(El precio creciente de producción presupone que disminuye la productividad de la tierras de calidad inferior, las que no arrojan renta alguna. El precio de producción que suponemos regulador sólo puede aumentar por encima de 3 libras esterlinas cuando las 2 ½ libras esterlinas invertidas en A producen menos de 1 *quarter* o las 5 libras esterlinas menos de 2 *quarters*, o cuando es necesario recurrir al cultivo de una tierra peor aún que A.

A base de una productividad igual o incluso creciente de la segunda inversión de capital, esto sólo sería posible siempre y cuando que la productividad de la primera inversión bajase de 2 ½ libras esterlinas. Y este caso se

da, en efecto, con cierta frecuencia. Por ejemplo, cuando en una labranza superficial la capa superior, agotada, empieza a dar un rendimiento decreciente a base del sistema de cultivo anterior y luego, al aplicar un método de labranza más a fondo, las capas inferiores, tratadas más racionalmente, vuelven a dar rendimientos superiores a los de antes. Pero este caso especifico no corresponde a este lugar. La. baja de la productividad de la *primera* inversión de capital de 2 ½ libras esterlinas determina para las tierras buenas, aun cuando se supongan en ellas condiciona análogas, una baja de la renta diferencial I; pero aquí sólo nos interesa la renta diferencial II. Como el caso especifico en cuestión no puede producirse sin presuponer como existente la renta diferencial II, y en realidad representa la repercusión de una modificación de la renta diferencial I en la II, pondremos un ejemplo de él.

Tanto la renta en dinero como el rendimiento en dinero son los mismos que en el

cuadro II [p. 696]. El precio de producción regulador, más alto aquí, repone exactamente el déficit de cantidad de producto; como ambos varían en sentido inverso, es evidente que el producto de ambos sigue siendo el mismo.

En el caso anterior suponíamos que la productividad de la segunda inversión de capital era mayor que la productividad primitiva de la primera inversión. La cosa permanece invariable a sólo asignamos

CUADRO VII

lase de tierra	*cres*	*nver- sión de capital Libras est.*	*anan- cia Libras est.*	*osto de produc ión Libras est.*	*roduc- to Quar- ters*
A	1	½ + 2	1	6	½ + 1

		½ = 5			¼ = 1 ¾
C	1	½ + 2 ½ = 5	1	6	+ 2 ½ = 3 ½
C	1	½ + 2 ½ = 5	1	6	½ + 3 ¾ = 5 ¼
D	1	½ + 2 ½ = 5	1	6	+ 5 = 7
otal		20			17 ½

a la segunda inversión la misma productividad que correspondía inicialmente a la primera, como en el siguiente

lase de	*cres*	*nver-*	*anan-*	*osto de*	*roduc-*

tierra		*sión de capital Libras esterl.*	*cia Libras esterl.*	*pro- duc- ión. Libras esterl.*	*to Quar- ters*
A	1	½+2 ½ =5	1	6	+1=1 ½
B	1	½ +2 ½ =5	1	6	+2=3
C	1	½+2 ½ =5	1	6	½ +3=4 ½
D	1	½ +2 ½ =5	1	6	+4=6
otal		20			15

También aquí nos encontrarnos con que el precio de producción, al aumentar en la misma proporción, hace que la disminución de la productividad, tanto en el rendimiento como en la renta en dinero, quede compensada plenamente.

El tercer caso sólo se presenta en toda su pureza cuando baja la productividad de la segunda inversión de capital mientras que la primera permanece constante, como se supone siempre respecto al primer caso y al segundo. Aquí, la renta diferencial I no resulta afectada; el cambio se refiere solamente a la parte que proviene de la renta diferencial II. Pondremos dos ejemplos; en el primero suponemos que la productividad de la segunda inversión es reducida a la mitad, en el segundo a tres cuartas partes.

CUADRO IX

lases de tierra	*cres*	*nver- sión de capital Libras esterl.*	*anan- cia Libras esterl.*	*osto de produc duc- ción Libras esterl.*	*roduc- to en Quar- ters*
A	1	½ +2 ½ =5	1	6	+ ½ =1 ½
B	1	½ +2 ½ =5	1	6	+1 =3
C	1	½ +2 ½ =5	1	6	+1 ½ =4 ½
D	1	½ +2 ½ =5	1	6	+2=6
otal		20			15

CUADRO X

lases de tierra	*cres*	*nver-sión de capital Libras esterl.*	*anan-cia Libras esterl.*	*osto de produc ión Libras esterl.*	*roduc-to Quar-ters*
A	1	½ +2 ½ =5	1	6	+ ¼ =1 ¼
B	1	½ +2 ½ =5	1	6	+ ½ =2 ½
C	1	½ +2 ½ =5	1	6	+ ¾ =3 ¾
D	1	½ +2	1	6	+1 =5

		½ =5			
otal		20		24	2 ½

El cuadro IX es el mismo que el cuadro VIII; se diferencian únicamente en que en el cuadro VIII la disminución de productividad corresponde a la primera inversión de capital y en el cuadro IX a la segunda.

También en este cuadro siguen siendo el rendimiento total, la renta en dinero y la cuota de renta las mismas que en los cuadros II, VII y VIII, porque el producto y el precio de venta vuelven a variar en razón inversa, mientras que la inversión de capital sigue siendo la misma.

Pero, ¿qué ocurre en el otro caso que puede darse sí el precio de producción aumenta, o sea, el de que se ponga en cultivo tierra de calidad inferior, cuya explotación hasta ahora no m rentable?

Supongamos que entrase en el campo de la competencia una tierra así, a la que llamaremos *a.* En este caso, nos encontraríamos con que la renta A, que hasta ahora no arrojaba renta alguna, empezaba a rendir una renta, con lo cual los cuadros VII, VIII y X se modificarían como aparecen en los cuadros siguientes:

CUADRO VIIA

lase de tierra	*cres*	*apital Libras esterl.*	*anancia Libras esterl.*	*osto de produc ducción Libras esterl.*	*roducto Quarters*
a	1	5	1	6	1 ½
A	1	½ +2	1	6	½ +1

		½ =5			¼ =1 ¾
B	1	½ +2 ½ =5	1	6	+2 ½ =3 ½
C	1	½ +2 ½ =5	1	6	½ +3 ¾ =5 ¼
D	1	½ +2 ½ =5	1	6	+5=7
otal				30	19

CUADRO VIIIA

lase de tierra	*cres*	*apital Libras esterl.*	*anan-cia Libras esterl.*	*osto de produc duc-ción Libras esterl.*	*roduc-to Quar-ters*
a	1	=5	1	6	1 ¼
A	1	½ +2 ½ =5	1	6	+1 =1 ½
B	1	½ +2 ½ =5	1	6	+2=3
C	1	½ +2 ½ =5	1	6	½ +3=4 ½
D	1	½ +2 ½ =5	1	6	+4=6

otal		5		30	16 ¼

CUA-

DRO XA

lase de tierra	*cres*	*apital Libras esterl.*	*anan-cia Libras esterl.*	*osto de produc duc-ción Libras esterl.*	*roduc-to Quar-ters*
A	1	5	1	6	1 1/8
A	1	½+2 ½	1	6	+ ¼ =1 ¼
B	1	½+2 ½	1	6	+ ½ =2 ½

C	1	½+2½	1	6	+¾=3¾
D	1	½+2½	1	6	+1=5
otal				30	15 3/8

Al interponerse la renta *a* surge una nueva renta diferencial I; sobre esta nueva base se desarrolla también bajo una forma distinta la renta diferencial II. La tierra *a* presenta distinta fertilidad en cada uno de los tres cuadros anteriores; la serie de las fertilidades progresivamente creciente se inicia con A. A tono con ello se desarrolla también la serie de las rentas progresivas. La renta de la peor tierra rentable, que antes no arrojaba renta alguna, constituye una constante, a la que las rentas más altas no hacen mas que sumarse; descon-

tando esta constante aparece claramente en las rentas altas la serie de las diferencias y su paralelismo con la serie de fertilidad de las clases de tierras. Las fertilidades presentan proporcionalmente en todos los cuadros de A hasta D así: 1 : 2 : 3 : 4 y, consiguientemente, en VIIA las rentas aparecen como 1 : 1 + 7 : 1 + 2 x 7 : 1 + 3 x 7, en VIIIA como 1 1/5 : 1 1/5 + 7 1/5 : 1 1/5 + 2 x 7 1/5 : 1 1/5 + 3 x 7 1/5; en XA como 2/3 : 2/3 + 6 2/3 : 2/3 + 2 x 6 2/3 : 2/3 + 3 x 6 2/3. En una palabra, si la renta de A = *n* + *m*, la serie será *n : n* + *m : n* + 2 *m : n* + 3 *m*, etc. (*F. E.*)

*

(Como el tercer caso, al que acabamos de referirnos, no aparecía desarrollado en el manuscrito del autor –sólo aparecía en él el epígrafe– el editor hubo de imponerse la tarea de completarlo lo mejor que pudo, del modo como lo ha hecho. Otra tarea que hubo de cumplir fue la de sacar las conclusiones generales que se derivan de toda la precedente

investigación sobre la renta diferencial II en su tres casos principales y nueve variantes. Y lo malo es que los ejemplos que pone el manuscrito del autor se prestan poco para esto.

En primer lugar, en ellos se toman como base de comparación tierras cuyos rendimientos guardan entre sí, para superficies iguales, la relación de 1 : 2 : 3 : 4; son, pues, diferencias muy exageradas ya de por sí y que a través de los supuestos y los cálculos que se desarrollan sobre esta base conducen a cifras forzadísimas. En segundo lugar, estos ejemplos crean una apariencia completamente falsa. Sí grados de fertilidad entre los que existe una relación de 1 : 2 : 3 : 4, etc., entrañan rentas que se desarrollan dentro de la serie 0 : 1 : 2 : 3 etc., se siente uno tentado inmediatamente a derivar la segunda serie de la primera y a explicar la duplicación, triplicación, etc., de las rentas, partiendo de la duplicación, triplicación etc., de los rendimientos totales. Y esto sería absolutamente falso. La relación entre las rentas es la de 0 : 1 : 2 : 3 : 4,

aunque la relación del grado de fertilidad sea la de *n* : *n* + 1 : *n* + 2 : *n* + 3 : *n* + 4; las rentas no guardan entre sí la misma proporción que los *grados* de fertilidad, sino que guardan la proporción de las *diferencias* de fertilidad, partiendo de la tierra que no rinde renta alguna como 0.

Era necesario conservar los cuadros del original como explicación del texto. Sin embargo, para ilustrar los resultados de la investigación que a continuación se resumen, expongo más adelante una nueva serie de cuadros en que los rendimientos aparecen expresados en *bushels* (1/8 de *quarter, o* sean, 36.35 litros) y en chelines (= marcos).

El primer cuadro (XI) corresponde al cuadro I reproducido anteriormente [ver p. 695]. Acusa los rendimientos y las rentas de cinco clases de tierras, A–E, a base de una *primera* inversión de capital de 50 chelines, lo que, con una ganancia de 10 chelines, da un costo de producción total de 60 chelines por acre. Los

rendimientos en trigo se cifran con un cálculo más bajo: 10, 12, 14, 16 y 18 *bushee1s* por acre. El precio de producción regulador que se obtiene es de 6 chelines por *bushel.*

Los 13 cuadros siguientes corresponden a los tres casos de renta diferencial II tratados en este capítulo y en los dos anteriores a base de una inversión *adicional* de capital de 50 chelines por acre realizada en la misma tierra con precio de producción constante, decreciente y ascendente. Cada uno de estos casos se expone, a su vez, tal como se presenta, *1°* a base de la productividad invariable, *2°* a base de la productividad decreciente y *3°* a base de la productividad ascendente de la segunda inversión de capital respecto a la primera. Se tienen en cuenta, además, algunas variantes que deben ser ilustradas de un modo especial.

En el *caso I: Precio de producción constante,* tenemos:

Variante 1: Productividad invariable de la segunda inversión de capital (cuadro XII).

Variante 2: Productividad decreciente. Esta sólo puede presentarse sí en la tierra A no se realiza una segunda inversión. Caben aquí dos posibilidades:

a) Que la tierra B no arroje tampoco renta alguna (cuadro XIII), y

b) Que la tierra B no quede totalmente privada de renta (cuadro XIV).

Variante 3: Productividad ascendente (cuadro XV). También este caso excluye una segunda inversión de capital en la tierra A.

En el *caso II: Precio de producción decreciente,* tenemos:

Variante 1: Productividad constante de la segunda inversión (cuadro XVI).

Variante 2: Productividad decreciente (cuadro XVII). Estas dos variantes determinan que la

tierra A sea eliminada de la competencia y que la tierra B quede privada de

renta y regule el precio de producción.

Variante 3: Productividad ascendente (cuadro XVIII). el terreno conserva su función reguladora.

En el *caso III: Precio de producción ascendente,* caben dos posibilidades: que la tierra

A carente de renta y se mantenga como reguladora de los precios, o que entre en la competencia una tierra peor que A, y sea reguladora del precio, en cuyo caso la tierra A producirá renta.

Primera modalidad: la tierra A sigue regulando los precios.

Variante 1: Productividad invariable de la segunda inversión (cuadro XIX). Este supuesto, según las premisas de que se parte, sólo puede darse cuando disminuya la productividad de la primera inversión.

Variante 2: Productividad decreciente de la segunda inversión (cuadro XX); ésta no excluye la productividad invariable de la primera inversión.

Variante 3: Productividad ascendente de la segunda inversión (Cuadro XXI); ésta supone, a su vez, una productividad decreciente de la inversión primera.

Segunda modalidad: entra en el campo de la competencia una clase peor de tierra (a la que llamamos *a*); la tierra A produce una renta.

Variante 1: La misma productividad de la segunda inversión (cuadro XXII).

Variante 2: Productividad decreciente (cuadro XXIII).

Variante 3: Productividad ascendente (cuadro XXIV).

Estas tres variantes se encuadran dentro de las condiciones generales del problema y no dan pie a ninguna observación especial.

Dicho esto, pasamos a reproducir los cuadros.

CUADRO XI

Clase de tierra	*Costo de producción Chelines*	*Producto Bushels*	*Precio de venta*

A	60	10	6
B	60	12	6
C	60	14	6
D	60	16	6
E	60	18	6
To-tal			

Un segundo capital es invertido en la misma tierra.

Primer caso: El precio de producción permanece constante.

Variante 1: La productividad de la segunda inversión de capital permanece constante:

CUADRO XII

Clase de tierra	*Costo de producción Chelines*	*Producto Bushels*	*Precio de venta*
A	60+60=120	10+10=20	6
B	60+60=120	12+12=24	6
C	60+60=120	14+14=28	6
D	60+60=120	16+16=32	6
E	60+60=120	18+18=36	6
Total			

Variante 2: Productividad decreciente de la segunda inversión de capital; en la tierra A no se realiza ninguna segunda inversión.

1) Cuando la tierra B no da renta:

CUADRO XIII

Clase de tierra	*Costo de producción Chelines*	*Producto Bushels*	*Precio de venta*
A	60	10	6
B	60+ 60=120	12+ 8 =20	6
C	60+ 60=120	14+ 9 1/3=23 1/3	6
	60+	16+	

D	60=120	10 2/3 = 26 2/3	6
E	60+ 60=120	18+ 12 =30	6
Total			

2) Cuando la tierra B da todavía una pequeña renta:

CUADRO XIV

Clase de tierra	*Costo de producción Chelines*	*Producto Bushels*	*Precio de venta*
A	60	10	6
B	60+ 60=120	12+ 9 =21	6
C	60+ 60=120	14+ 10 ½ = 24 ½	6

D	60+ 60=120	16+ 12 =28	6
E	60+ 60=120	18+ 13 ½ = 31 ½	6
To- tal			

Variante 3: Productividad ascendente de la segunda inversión de capital; sin segunda inversión en la tierra A:

CUADRO XV

Cla- se de tierra	*Co- sto de pro- ducción Chelines*	*Pro- ducto Bus- hels*	*Pre cio de venta*
A	60	10	6
B	60+ 60=120	12+ 15 =27	6

C	60+ 60=120	14+ 17 ½ = 31 ½	6
D	60+ 60=120	16+ 20 =36	6
E	60+ 60=120	18+ 22 ½ = 40 ½	6
To- tal			

Segundo caso: El precio de producción desciende.

Variante 1:Productividad constante de la segunda inversión de capital. La tierra A queda eliminada de la competencia. La tierra B no da ya renta:

CUADRO XVI

Cla-	*Co-*	*Pro-*	*Pre*

se de tierra	*sto de pro-ducción Chelines*	*ducto Bus-hels*	*cio de venta*
B	60+ 60=120	12+12 =24	5
C	60+ 60=120	14+14 =28	5
D	60+ 60=120	16+16 =32	5
E	60+ 60=120	18+18 =36	5
Total			

Variante 2: Productividad decreciente de la segunda inversión de capital; la tierra A queda eliminada. La tierra B no da ya renta:

CUADRO XVII

Cla-	*Co-*	*Pro-*	*Pre*

se de tierra	*sto de producción Chelines*	*ductos Bushels*	*cio de venta*
B	60+ 60=120	12 + 9 = 21	5 5/7
C	60+ 60=120	14 + 10 ½ = 24 ½	5/7
D	60+ 60=120	16 +12 = 28	5/7
E	60+ 60=120	18 + 13 ½ = 31 ½	5/7
Total			

Variante 3: Productividad ascendente de la segunda inversión de capital; la tierra A sigue en competencia. La tierra B produce renta:

CUADRO XVIII

Cla-	*Co-*	*Pro-*	*Pre*

se de tierra	*sto de producción Chelines*	*ducto Bushels*	*cio de venta*
A	60+ 60=120	10 + 15=25	4 4/5
B	60+ 60=120	12 + 18=30	4 4/5
C	60+ 60=120	14 + 21=35	4 4/5
D	60+ 60=120	16 + 24=40	4 4/5
E	60+ 60=120	18 + 27=45	4 4/5
Total			

Tercer caso: El precio de producción aumenta.

A. [Primera modalidad,] la tierra A queda sin renta, sigue reguladora del precio.

Variante 1: Productividad constante de la segunda inversión de capital, lo que supone productividad decreciente de la primera inversión:

CUADRO XIX

Clase de tierra	*Costo de producción Chelines*	*Producto Bushels*	*Precio de venta*
A	60+ 60=120	5 + 15 =20	6
B	60+ 60=120	6 + 18 =24	6
C	60+ 60=120	7 + 21 =28	6
D	60+ 60=120	8 + 24 =32	6
E	60+ 60=120	9 + 27 =36	6

Total			

Variante 2: Productividad decreciente de la segunda inversión de capital, lo que no excluye

productividad constante de la primera inversión:

CUADRO XX

Clase de tierra	*Costo de producción Chelines*	*Producto Bushels*	*Precio de venta*
A	60+ 60=120	10 + 5=15	8
B	60+ 60=120	12 + 6=18	8
C	60+ 60=120	14 + 7=21	8
D	60+ 60=120	16 + 8=24	8

E	60+ 60=120	18 + 9=27	8
Total			

Variante 3: Productividad ascendente de la segunda inversión de capital, lo que, según nuestras hipótesis implica una productividad decreciente de la primera inversión:

CUADRO XXI

Clase de tierra	*Costo de producción Chelines*	*Producto Bushels*	*Precio de venta*
A	60+ 60=120	5 + 12 ½ = 17 ½	6 6 / 7
B	60+ 60=120	6 + 15 =21	6 6 / 7
C	60+	7 +	6

	60=120	17 ½ = 24 ½	6 / 7
D	60+ 60=120	8 + 20 =28	6 6 / 7
E	60+ 60=120	9 + 22 ½ = 31 ½	6 6 / 7
To- tal			

B. (Segunda modalidad): una tierra de calidad inferior [a la que designamos *a* se convierte en reguladora de los precios, con lo que la tierra A produce renta. Esto permite que la segunda inversión de una productividad igual en todas las variantes:

Variante 1:Productividad constante de la segunda inversión de capital.

CUADRO XXII

Cla- se de tierra	*Co- sto de pro-*	*Pro- ducto Bus-*	*Pre cio de venta*

	ducción Chelines	*hels*	
a	120	16	7 ½
A	60+ 60=120	10 + 10=20	7 ½
B	60+ 60=120	12 + 12=24	7 ½
C	60+ 60=120	14 + 14=28	7 ½
D	60+ 60=120	16 + 16=32	7 ½
E	60+ 60=120	18 + 18=36	7 ½
Total			

Variante 2: Productividad decreciente de la segunda inversión de capital.

CUADRO XXIII

Clase de tierra	*Costo de producción Chelines*	*Producto Bushels*	*Precio de venta*
a	120	15	8
A	60+ 60=120	10 + 7 ½ = 17 ½	8
B	60+ 60=120	12 + 9 = 21	8
C	60+ 60=120	14 +10 ½ = 24 ½	8
D	60+ 60=120	16 + 12=28	8
E	60+ 60=120	18 +13 ½ = 31 ½	8
Total			

Variante 3: Productividad ascendente de la segunda inversión de capital.

CUADRO XXIV

Clase de tierra	*Costo de producción Chelines*	*Producto Bushels*	*Precio de venta*
A	120	16	7 ½
A	60+ 60=120	10 + 12 ½ = 22 ½	7 ½
B	60+ 60=120	12 + 15=27	7 ½
C	60+ 60=120	14 + 17 ½ = 31 ½	7 ½
D	60+ 60=120	16 + 20=36	7 ½
E	60+ 60=120	18 + 22 ½ = 40 ½	7 ½

Total			

De los cuadros anteriores se desprenden las conclusiones siguientes:

En primer lugar, nos encontramos con que la proporción entre las rentas es exactamente la misma que existe entre las diferencias de fertilidad, considerando como 0 la tierra privada de renta, que actúa como reguladora. No son los rendimientos absolutos, sino las diferencias de rendimiento las que determinan la renta. Lo mismo si las distintas clases de tierras arrojan 1, 2, 3, 4 ó 5 *bushels* por acre que sí arrojan 11, 12, 13, 14 ó 15, las rentas serán en ambos casos, de 0, 1, 2, 3 y 4 *bushels,* o su correspondiente precio en dinero.

Pero mucho más importante que éste es el resultado que se desprende por lo que se refiere a los rendimientos totales al repetirse la inversión de capital en la misma tierra.

En cinco casos de los trece investigados, vemos que al doblarse la inversión de capital *se*

dobla también el total de las rentas; éstas se convierten de 10 x 24 chelines = 240. Estos casos son:

Caso I, precio constante, variante I aumento de producción invariable (cuadro XII).

Caso II, precio decreciente, variante III: aumento de producción ascensional (cuadro XVIII).

Caso III, precio ascendente, primera modalidad, en que la tierra A se mantiene como reguladora, en las tres variantes (cuadros XIX, XX y XXI).

Hay cuatro casos en que la renta asciende a *más del doble* a saber:

Caso 1, variante III, precio constante, pero aumento de producción creciente (cuadro XV). El total de rentas asciende a 330 chelines.

Caso III, segunda modalidad, en que la tierra A arroja una renta, en las tres variantes (cuadro XXII, renta = 15 x 30 = 450 chelines; cuadro XXIII, renta = 5 x 20 + 20 x 28 = 380 che-

lines; cuadro XXIV, renta = 5 x 15 + 15 x 33 ¾ = 581 ¼ chelines.

Hay un caso en que la renta *aumenta*, pero no al doble de la renta correspondiente a la primera inversión de capital:

Caso I, precio constante, variante II: productividad decreciente de la segunda inversión, en condiciones en que B no queda totalmente privada de renta (cuadro XIV, renta = 4 x 6 + 6 x 21 = 150 chelines).

Finalmente, sólo hay tres casos en que la renta total, ante la segunda inversión de capital, siga siendo la misma para todas las clases de tierra en su conjunto que en la primera inversión (cuadro XI); son los casos en que la tierra A queda eliminada de la competencia y la tierra B se convierte en tierra reguladora y, por tanto, carente de renta. Por consiguiente, no sólo desaparece la renta de B, sino que además disminuye en cada uno de los siguientes eslabones de la cadena, lo cual condiciona el resultado final. Los casos son los siguientes:

Caso 1, variante II, cuando las condiciones son tales que queda eliminada la tierra A (cuadro XIII). La suma de rentas es 6 x 20 y, por tanto, 10 x 12 = 120, como en el cuadro XI.

Caso II, variantes I y II. Aquí, según la premisa de que se parte, desaparece necesariamente la tierra A (cuadros XVI y XVII) y la suma de rentas se convierte de nuevo en 6 x 20 = 10 x 12 = 120 chelines.

Esto quiere decir, pues, que en la gran mayoría de los casos que pueden presentarse, la renta, tanto por acre de la tierra que da una renta como considerada en su suma total, la renta aumenta al aumentar el capital invertido en la tierra. Sólo hay tres casos entre los trece investigados en que su total permanece invariable. Son los casos en que la clase inferior de tierra, que hasta ahora no rendía renta alguna y que regula los precios, es eliminada de la competencia, con lo cual pasa a ocupar su puesto y queda, por tanto, privada de renta la inmediatamente superior. Pero, aun en estos casos, sub-

en las rentas de las clases de tierras mejores, en comparación con las que devengan en la primera inversión de capital; sí la renta de C baja de 24 chelines a 20, las de D y E suben de 36 chelines a 48 y de 48 a 60, respectivamente.

Un descenso del total de rentas por debajo del nivel de la primera inversión de capital (cuadro XI) sólo puede darse cuando quede eliminada de la competencia la tierra B además de la A, pasando a verse privada de renta y a regular los precios la tierra C.

Por consiguiente, cuanto más capital se invierta en la tierra, cuanto más desarrollada se halle la agricultura y la civilización en general dentro de un país, tanto más aumentarán las rentas, lo mismo por acre que en cuanto al total, más gigantesco será el tributo que la sociedad vendrá obligada a pagar a los grandes terratenientes bajo la forma de excedente de ganancias, mientras todas las clases de tierras cultivadas se hallen en condiciones de hacer frente a la competencia.

Esta ley explica la maravillosa vitalidad de la clase de los grandes terratenientes. No hay ninguna clase social que viva con tal despilfarro, que reclame el derecho a vivir dentro del lujo tradicional que "corresponde a su posición", sin preocuparse para nada de la procedencia del dinero, que acumule con tal ligereza deudas y más deudas. Y, sin embargo, se mantiene todavía en pie, gracias al capital que otros invierten en la tierra y del que ella saca sus rentas, completamente desproporcionadas a las ganancias percibidas por los capitalistas.

Pero al mismo tiempo, esta ley explica por qué va agotándose gradualmente esta vitalidad de los grandes terratenientes.

Al abolirse en 1846 los aranceles contra los cereales en Inglaterra, los fabricantes ingleses creyeron que con aquel golpe habían reducido a la pobreza a la aristocracia terrateniente. Lejos de ello, los terratenientes se enriquecieron todavía más. ¿Cómo se explica esto? Muy sencillamente. En primer lugar, los terratenientes, a

partir de ahora, exigieron a sus arrendatarios capitalistas, en los contratos de arriendo, que invirtiesen 12 libras esterlinas anuales en cada acre de tierra, y en segundo lugar, los terratenientes, copiosamente representados en la Cámara de los Comunes, se votaron una fuerte subvención del Estado para el drenaje y otras mejoras permanentes de sus tierras. Como no se operó una eliminación total de la tierra peor, sino que, a lo sumo, y además de un modo puramente temporal, se la empleó simplemente para otros fines, las rentas subieron en proporción a la mayor inversión de capital y la aristocracia terrateniente mejoró incluso de situación.

Pero todo es perecedero. Las líneas transoceánicas de navegación y los ferrocarriles indios, norte y sudamericanos pusieron a grandes extensiones alejadas de tierras en condiciones de competir en los mercados cerealistas de Europa. De una parte, a las praderas norteamericanas y a las pampas argentinas, estepas que la misma naturaleza se había encargado de

convertir en fecundas tierras para el arado, tierras vírgenes que podían dar durante años abundantes cosechas aun con métodos primitivos de cultivo y sin el empleo de abonos. De otra parte, las tierras pertenecientes a las comunidades campesinas de Rusia y la India, obligadas a vender una parte cada vez mayor de su producto para obtener dinero con qué hacer frente a los impuestos que el implacable despotismo del Estado les arrancaba, no pocas veces por medio de la tortura. Estos productos se vendían sin tener en cuenta el costo de producción, al precio que el intermediario ofrecía, pues el campesino necesitaba a toda costa dinero para el vencimiento. El arrendatario y el campesino europeos no podían hacer frente, a base de las antiguas rentas, a esta doble competencia: la de la tierra virgen de América y la del campesino ruso e indio colocado en el torniquete de los impuestos. Una parte de la tierra de Europa quedó definitivamente eliminada de la competencia en el cultivo de cereales, las tierras

bajaron en todas partes. El segundo caso, variante II: precio decreciente y productividad descendente de las inversiones adicionales de capital, se convirtió en norma general para toda Europa, y de aquí las quejas que exhalan los agrarios desde Escocia hasta Italia y desde el sur de Francia hasta la Prusia oriental. Afortunadamente, aún dista mucho de haberse lanzado al cultivo toda la tierra virgen; aún queda bastante en reserva para poder arruinar a toda la gran propiedad europea de la tierra, y además a la pequeña. *(F. E.)*

*

Las rúbricas bajo las cuales debe exponerse la renta son las siguientes:

A. *Renta diferencial.*

1. Concepto de la renta diferencial. Ilustración a base de la fuerza hidráulica. Transición a la renta agrícola en sentido estricto.

2. Renta diferencial I, dimanada de la diversa fertilidad de distintas tierras.

3. Renta diferencial II, dimanada de inversiones sucesivas de capital en la misma tierra. La renta diferencial II debe investigarse:

a) con precio de producción constante;

b) con precio de producción decreciente;

c) con precio de producción ascendente.

Además:

d) La transformación de la superganancia en renta.

4. Cómo influye esta renta en la cuota de ganancia.

B. Renta absoluta.

C. El precio de la tierra.

D. Consideraciones finales sobre la renta del suelo.

*

Los resultados generales a que llegamos en nuestro estudio de la renta diferencial pueden resumirse así:

Primero: Las superganancias pueden formarse de diferentes maneras. En primer lugar, a base de la renta diferencial I, es decir, a base de invertir todo el capital agrícola en una extensión de tierras formada por tierras de distintas clases y de diferente fertilidad. En segundo lugar, como renta diferencial II, a base de la distinta productividad diferencial de inversiones sucesivas de capital en la misma tierra, es decir, a base de obtener aquí una productividad mayor, en *quarters* de trigo por ejemplo, de la que se obtiene con la misma inversión de capital, en la tierra de calidad inferior, que no arroja renta alguna, pero que regula el precio de producción. Pero, cualquiera que sea la procedencia de esta ganancia excedente, su transformación en renta y, por tanto, su desplazamiento del arrendatario al terrateniente, presupone siempre como condición (es decir,

independientes del precio general de producción, regulador del mercado) que correspondan a los productos parciales de las distintas inversiones sucesivas de capital, se compensen previamente para formar un precio medio individual de producción. Aquello en que el precio general regulador de producción del producto de un acre exceda de este precio medio individual de producción es lo que forma y lo que mide la renta por acre. En la renta diferencial I, los resultados diferenciales pueden distinguirse de por sí, puesto que se producen en tierras distintas y exteriormente diferenciables, a base de una inversión de capital por acre que se considera como la normal y del cultivo normal que a ella corresponde. En la renta diferencial II, hay que empezar por diferenciarlos; en realidad, lo primero que hay que hacer es reducirlos a la renta diferencial I, cosa que sólo puede hacerse del modo indicado. Tomemos por ejemplo el cuadro III [p. 638].

La tierra B arroja, por la primera inversión de capital de 2 ½ libras esterlinas, 2 *quarters* por acre, y por la segunda inversión, equivalente a la primera, l ½ *quarters;* en total, 3 ½ *quarters* en el mismo acre. Estos 3 ½ *quarters,* fruto de la misma tierra, no presentan ningún signo externo que permita distinguir cuáles son producto de la primera inversión de capital y cuáles de la segunda. Son todos ellos, en realidad, producto de un capital de 5 libras esterlinas en su conjunto; el hecho real es, simplemente, que un capital de 2 ½ libras esterlinas da un producto de 2 *quarters* y un capital de 5 libras produce, no 4 *quarters,* sino 3 ½ . El caso sería exactamente igual si las 5 libras rindieran 4 *quarters,* de modo que los rendimientos de las dos inversiones de capital fuesen iguales, o 5 *quarters,* de tal modo que la segunda inversión arrojase un excedente de 1 *quarter.* El precio de producción de los

2 primeros *quarters* es de l ½ libras esterlinas por *quarter,* el de los segundos l ½ *quar-*

ters 2 libras esterlinas por *quarter.* Los 3 ½ *quarters* cuestan, por tanto, en su conjunto, 6 libras esterlinas. Este es el precio individual de producción del producto total, lo que supone una media de 1 libra esterlinas y 14 2/7 chelines por *quarter,* o sean, en números redondos, l ¾ libras esterlinas. A base del precio general de producción de 3 libras, determinado por la tierra A, esto supone una superganancia de 1 ¼ libras esterlinas por *quarter, lo que* en 3 ½ *quarters* da un total de 4 3/8 libras. A base del precio medio de producción de B, se traduce, en números redondos, en 1 ½ *quarters.* La ganancia excedente de B se expresa, pues, en una parte alícuota del producto de B, en los 1 ½ *quarters,* que constituyen la renta en trigo y que se venden, con arreglo al precio general de producción, por 4 ½ libras esterlinas. Sin embargo, no puede decirse, a la inversa, que el producto excedente de un acre de B sobre un acre de A sea, sin más, materialización de superganancia y, por tanto, producto excedente. Según el su-

puesto de que se parte, el acre de B produce 3 ½ *quarters* y el acre de A 1 *quarter* solamente. El excedente del producto de B es, por tanto, 2 ½ *quarters,* pero la superganancia solamente I ½ quarters, pues en B se ha invertido el doble de capital que en A, por lo cual el costo de producción es también doble. Sí la inversión realizada en A fuese también de 5 libras esterlinas, con la misma cuota de productividad, el producto obtenido en esta tierra sería de 2 *quarters* en vez de 1, y así se vería que el verdadero producto excedente se obtiene, no por la comparación entre 3 ½ y 1, sino entre 3 ½ y 2, siendo, por tanto, no 2 ½ , sino I ½ *quarters.* Además, si B invirtiese una tercera porción de capital de 2 ½ libras esterlinas, que sólo rindiese 1 *quarter* de producto, el cual costase, por consiguiente, 3 libras esterlinas como en A, su precio de venta de 3 libras alcanzaría exclusivamente a cubrir el costo de producción, arrojaría tan sólo la ganancia media, pero no una ganancia excedente, es decir una ganancia sus-

ceptible de convertirse en renta. El producto por acre de una clase cualquiera de tierra, comparado con el producto por acre de la tierra A, no indica sí es el producto de una inversión de capital igual o mayor, ni sí el producto excedente cubre tan sólo el precio de producción o proviene de una mayor productividad del capital adicional.

Segundo. Partiendo de una cuota decreciente de productividad de las inversiones adicionales de capital –cuyo limite, en lo que se refiere a la nueva formación de ganancia excedente, lo forma aquella inversión de capital que sólo cubre el costo de producción, es decir, que produce el *quarter* de trigo tan caro como la misma inversión de capital en un acre de la tierra A, o sea, según el supuesto de que partimos, a 3 libras esterlinas–, de lo expuesto se desprende que el límite a partir del cual el capital total invertido en el acre de B deja de producir renta es aquel en que el precio individual de producción del producto obtenido por acre de

B aumenta hasta ser igual al precio de producción por acre de A.

Si B sólo añade inversiones de capital que cubren el precio de producción y que, por tanto, no producen una superganancia ni, consiguientemente, una renta, esto elevará, indudablemente, el precio de producción individual por *quarter,* pero no afectará a la superganancia arrojada por inversiones anteriores de capital, ni eventualmente a la correspondiente renta. En efecto, el precio medio de producción es siempre inferior al de A, y si el excedente del precio por *quarter* disminuye, aumentará el número de *quarters* de trigo en la misma proporción, con lo cual el excedente total del precio permanecerá constante.

En el caso de cuyo supuesto partimos, las dos primeras inversiones de capital de 5 libras esterlinas producen en B 3 ½ *quarters* y, por tanto, según la premisa establecida, I ½ *quarter* de renta = 4 ½ libras esterlinas. Si se añade una tercera inversión de capital de 2 ½

libras, pero que sólo produzca 1 *quarter* adicional, tendremos que el precio total de producción (incluyendo el 20% de ganancia) de los 4 ½ *quarters* será = 9 libras esterlinas y, por consiguiente, el precio medio de producción por *quarter* = 2 libras. Por tanto, el precio medio de producción por *quarter,* en B, habrá subido de l 5/7 libras esterlinas, a 2 libras, lo cual quiere decir que la ganancia excedente por *quarter*, comparada con el precio regulador de A. habrá bajado de 1 2/7 libras esterlinas a 1. Pero 1 x 4 ½ = 4 ½ libras esterlinas es exactamente lo mismo que antes 1 2/7 x 3 ½ = 4 ½ libras esterlinas.

Supongamos ahora que se realicen en B una cuarta y una quinta inversión de capital de 2 ½ libras esterlinas cada una, produciendo el *quarter* de trigo a su precio general de producción solamente, en este caso, el producto total por acre serán 6 ½ *quarters* y su precio de producción 15 libras esterlinas. El precio medio de producción por *quarter,* en B, habrá aumentado

nuevamente de 2 libras a 2 4/13 y la ganancia excedente por *quarter,* comparada con el precio de producción regulador de A, habrá experimentado una nueva baja de 1 libra esterlina a 9/13 de libra. Pero ahora, estos 9/13 de libra deberán multiplicarse por 6 ½ *quarters* en vez de 4 ½ . Y 9/13 x 6 ½ = 1 x 4 ½ libras esterlinas.

De donde se sigue, en primer lugar, que, en estas circunstancias, no es necesario que el precio regulador de producción experimente ningún aumento para que puedan efectuarse inversiones adicionales de capital en la clase de tierra que arroja una renta aun hasta el punto en que el capital adicional deja de arrojar en absoluto una ganancia excedente, para arrojar solamente la ganancia media. Y se sigue, además, que la suma de la ganancia excedente por acre sigue siendo la misma aquí, por mucho que disminuya la ganancia excedente por *quarter,* pues esta disminución es compensada siempre por medio del correspondiente aumen-

to del número de *quarters* producidos por acre. Para que el precio medio de producción se eleve por encima del precio general de producción (y, por tanto, aquí a 3 libras esterlinas en la tierra B), es necesario que se efectúen inversiones adicionales de capital cuyo producto tenga un precio de producción superior a las 3 libras esterlinas reguladoras. Pero, como veremos, ni esto basta, de por sí, para hacer que el precio medio de producción del *quarter,* en B, aumente hasta el precio general de producción de 3 libras esterlinas.

Supongamos que en la tierra B se produzcan:

1) 3 ½ *quarters* como antes, a 6 libras esterlinas de precio de producción, o sean, dos inversiones de capital de 2 ½ libras esterlinas cada una, produciendo las dos una ganancia excedente, pero de cuantía decreciente.

2) 1 *quarter* a 3 libras esterlinas; inversión de capital cuyo precio individual de pro-

ducción sea igual al precio de producción regulador.

3) 1 *quarter* a 4 libras esterlinas; inversión de capital cuyo precio individual de producción exceda en un 25% del precio de producción regulador.

Tendremos así 5 ½ *quarters* por acre, que representarán 13 libras esterlinas, con una inversión de capital de 10 libras: cuatro veces la inversión de capital primitiva, pero sin llegar a tres veces el producto de la primera inversión de capital.

5 ½ *quarters* por 13 libras esterlinas da un precio medio de producción de 2 4/11 libras esterlinas por *quarter, lo* que representa, pues, con un precio de producción regulador de 3 libras, un excedente de 7/11 libras esterlinas por *quarter,* que puede convertirse en renta. 5 ½ *quarters* vendidos al precio regulador de 3 libras dan l6 ½ libras esterlinas. Después de deducir el costo de producción de 13 libras, quedan 3 ½ libras esterlinas de ganancia excedente o renta,

que, calculados al precio medio actual de producción del *quarter* en B, o sea, a 2 4/11 libras esterlinas por *quarter,* representan 1 5/72 *quarters.* En estas condiciones, la renta en dinero disminuiría en 1 libra esterlina y la renta en trigo en ½ *quarter* aproximadamente. Pero, a pesar de que la cuarta inversión adicional efectuada en B no sólo no produce una ganancia excedente, sino que produce incluso menos de la ganancia media, siguen existiendo una ganancia excedente y una renta. Supongamos que, además de la inversión de capital 3, también la 2 produzca por encima del precio de producción regulador; tendremos entonces que la producción total: 3 ½ *quarters* a 6 libras esterlinas + 2 *quarters* a 8 libras, en total 5 ½ *quarters* con un costo de producción de 14 libras. El precio medio de producción por *quarter* sería de 2 6/11 libras esterlinas y dejaría un remanente de 5/11 de libra esterlina. Los 5 ½ *quarters,* vendidos a 3 libras uno, dan un total de 16 ½ libras; descontemos de ellas las 14 libras esterlinas de

costo de producción, y quedarán 2 ½ libras esterlinas para la renta. Lo cual representará, a base del actual precio medio de producción en B, 55/56 de *quarter.* Sigue quedando, pues, una renta, aunque más reducida que antes.

Esto nos demuestra, desde luego, que en las tierras mejores con inversiones adicionales de capital, cuyo producto cuesta más del precio de producción regulador, la renta, por lo menos dentro de los límites de la práctica admisible, no debe desaparecer, sino simplemente disminuir, en proporción, por un lado, a la parte alícuota que este capital menos productivo represente dentro de la inversión total de capital y, de otro lado, en proporción a la disminución de su productividad. El precio medio de su producto seguirá siendo inferior al precio regulador y seguirá arrojando, por tanto, una ganancia excedente susceptible de convertirse en renta.

Supongamos ahora que el precio medio del *quarter* de B coincida con el precio de producción general, como resultado de cuatro inversiones de capital sucesivas (2 ½ , 2 ½ , 5 y 5 libras esterlinas) de productividad decreciente:

				Precio de producción	
	Capital Libras esterl.	*Ganancia* Libras esterl.	Rendimiento Quarters	Por quarter *Libras esterl.*	Total Libras esterl.
1.	2 ½	½	2	1 ½	3
2.	2 ½	½	1 ½	2	3

3.	5	1	1 ½	4	6
4.	5	1	1	6	6
	15	3	6		18

El arrendatario vende aquí cada *quarter* por su precio de producción individual y, por tanto, el total de *quarters* por el precio medio de producción por *quarter,* el cual coincide con el precio regulador de 3 libras esterlinas. Por consiguiente, sigue obteniendo con su capital de 15 libras esterlinas una ganancia del 20% = 3 libras. Pero la renta ha desaparecido. ¿Adónde ha ido a parar el excedente, a base de esta compensación de los precios individuales de producción de cada *quarter* con el precio general de producción?

La ganancia excedente correspondiente a las primeras 2 ½ libras esterlinas eran 3 libras; la correspondiente a las segundas 2 ½ libras, I ½; en total, ganancia excedente correspondiente a 1/3 del capital invertido, es decir, a 5 libras esterlinas = 4 ½ libras = 90%.

En la inversión de capital 3, las 5 libras esterlinas no sólo no arrojan una ganancia excedente, sino que su producto de 1 ½ *quarters,* vendido al precio general de producción, arroja un déficit de 1 1/3 libras. Finalmente, en la inversión de capital 4, también de 5 libras esterlinas, el producto de 1 *quarter,* vendido al precio general de producción, arroja un déficit de 3 libras. Sumadas las dos inversiones, arrojan, pues, un déficit de 4 ½ libras esterlinas, igual a la ganancia excedente que rinden las dos inversiones de capital 1 y 2.

Las ganancias excedentes y los déficits de ganancia se compensan entre sí. De aquí que desaparezca la renta. Pero, en realidad esto sólo es posible porque los elementos de la plusvalía

que formaban la ganancia excedente o la renta pasan ahora a integrar la ganancia media. El arrendatario obtiene ahora a costa de la renta su ganancia media de 3 libras esterlinas, o sea, el 20%.

La compensación de los precios individuales de producción de B para formar el precio de producción general de A, que regula el precio comercial, presupone que la diferencia de menos que el precio individual del producto de las primeras inversiones de capital presenta con respecto al precio regulador, vaya compensándose más y más hasta quedar completamente neutralizado con la diferencia de más que arrojan las sucesivas inversiones sobre ese mismo precio regulador. De este modo, lo que aparece como superganancia, mientras se vende por separado el producto de las primeras inversiones de capital, se convierte as!, poco a poco, en parte de su precio medio de producción y pasa de este modo a integrar la ganancia

media, hasta que acaba siendo totalmente absorbido por ésta.

Si en vez de invertir en B 15 libras esterlinas de capital sólo se invierten 5 libras y los 2 ½ *quarters* adicionales del último cuadro se producen sometiendo a nuevo cultivo 2 ½ acres de A con un capital adicional de 2 ½ libras por acre, tendremos que el capital adicional desembolsado sólo representa 6 ¼ libras esterlinas y, por tanto, la inversión total efectuada en A y B para producir estos 6 *quarters* sólo ascenderá a 11 ¼ libras en vez de 15, con lo cual el costo total de producción, incluyendo la ganancia, será de l3 ½ libras solamente. Los 6 *quarters* seguirán vendiéndose por 18 libras esterlinas, pero la inversión de capital será ahora 3 ¾ menor que antes, y la renta en B será de 4 ½ libras esterlinas por acre, lo mismo que anteriormente. La cosa cambiaría si para producir los 2 ½ *quarters* adiciónales se recurriese a tierras peores que A, a A_{-1} y A_{-2}, de tal modo que el precio de producción por *quarter,* para 1

½ *quarters,* fuese de 4 libras esterlinas en la tierra A_{-1} y el del último *quarter* de 6 libras en la tierra A_{-2}. En este caso, el precio de producción regulador serían 6 libras esterlinas por *quarter.* Los 3 ½ *quarters* de B se venderían por 21 libras esterlinas en vez de venderse por 10 ½ libras, lo que arrojaría una renta de 15 libras esterlinas en vez de 4 ½ y, representada en trigo, de 2 ½ *quarters* en vez de l ½. Y en la tierra A, nos encontraríamos con que un *quarter* arrojaría ahora una renta de 3 libras esterlinas ½ *quarter.*

Pero, antes de entrar en este punto, debemos hacer una observación.

El precio medio del *quarter* de B se compensa, coincide con el precio general de producción de 3 libras esterlinas por *quarter* regulado por A mientras la parte del capital total que produce 1 ½ *quarters* de más es neutralizada por la parte del capital total que produce los l ½ *quarters* de menos. El tiempo que sea necesario para que esta compensación se opere o la

cantidad de capital con productividad inferior a la media que haga falta invertir para ello en B dependerán, partiendo de la productividad superior a la media de las primeras inversiones de capital, de la infraproductividad relativa de los capitales posteriormente invertidos comparados con inversiones iguales de capital en la tierra peor A, que es la reguladora, o del precio individual de producción de su producto, comparado con el precio regulador.

De lo expuesto se desprende, ante todo:

Primero. Mientras los capitales adicionales se inviertan en la misma tierra con productividad excedente aunque en sentido descendente, aumenta la renta absoluta en trigo y en dinero por acre, aunque disminuya de un modo relativo, es decir, en proporción al capital invertido (y, por tanto, la cuota de la ganancia excedente o de la renta). El límite lo forma aquí aquel capital adicional que sólo arroja la ganancia media o el precio de producción cuyo producto coincide con el precio general de produc-

ción. El precio de producción sigue siendo, en estas circunstancias, el mismo, al menos que, el crecimiento de la oferta no haga superflua la producción de las tierras menos buenas. Aun con precios decrecientes, pueden estos capitales adicionales, dentro de ciertos límites, producir todavía una superganancia, aunque sea menor.

Segundo. La inversión de capital adicional que sólo produzca la ganancia media, cuya productividad excedente sea, por tanto, = 0, no altera en lo más mínimo la cuantía de la ganancia excedente ya creada ni, por tanto, la de la renta. El precio individual de producción del *quarter* de trigo crece de este modo en las clases mejores de tierra; el excedente por *quarter* disminuye, pero aumenta, en cambio, el número de *quarters* que encierran este remanente ahora reducido, con lo cual el producto no sufre alteración.

Tercero. Inversiones adicionales de capital, el precio individual de producción de cuyo producto supera al precio regulador y en las

que, por tanto, la productividad excedente no sólo es = 0, sino menor de 0, una cantidad negativa, es decir, menor que la productividad de inversiones iguales de capital realizadas en la tierra reguladora A, hacen que el precio individual medio del producto total de la tierra mejor se acerque cada vez más al precio general de producción y, por tanto, van reduciendo gradualmente la diferencia entre ambos, diferencia que forma la ganancia excedente o la renta. Cada vez es mayor la parte de lo que forma la ganancia excedente o la renta que pasa a integrar la ganancia media. Sin embargo, el capital total invertido en cada acre de B sigue arrojando una ganancia excedente, sí bien con tendencia a disminuir a medida que aumenta la masa de capital de productividad inferior a la media y con arreglo al grado de esta infraproductividad. La renta, a medida que crece el capital y aumenta la producción, coincide aquí en términos absolutos, por acre, y no sólo en términos relativos, como ocurría en el segundo caso, con

respecto a la magnitud creciente del capital invertido.

La renta sólo puede desaparecer tan pronto como el precio medio individual de producción del producto total en la tierra mejor B coincida con el precio regulador; es decir, cuando toda la ganancia excedente obtenida por las primeras inversiones más productivas de capital sea absorbida para la formación de la ganancia media.

El límite mínimo del descenso de la renta por acre es el punto en que desaparece. Pero este punto se presenta, no allí donde las inversiones adicionales de capital producen por debajo de la media, sino allí donde las inversiones adicionales de las partes de capital infraproductivas son tan grandes que su acción neutraliza la superproductividad de las primeras inversiones y donde la productividad del capital total invertido resulta igual a la del capital invertido en A, y por tanto el precio medio indi-

vidual del *quarter* producido en B igual al del *quarter* producido en A.

El precio de producción regulador, o sean, 3 libras esterlinas, por *quarter,* seguiría siendo el mismo aun en este caso, a pesar de que desapareciese la renta. Sólo a partir de este punto tendría que aumentar necesariamente el precio de producción al aumentar bien el grado de infraproductividad del capital adicional, bien el volumen del capital adicional de la misma infraproductividad. Sí, por ejemplo, en el cuadro que figura en la p. 741, se produjesen 2 ½ *quarters* en vez de l ½ a razón de 4 libras esterlinas por *quarter* en la misma tierra, tendríamos en total 7 *quarters* con 22 libras esterlinas de precio de producción; el *quarter* saldría a 3 1/7 de libras, es decir, un 1/7 de libra por encima del precio general de producción, el cual, en estas condiciones, tendría necesariamente que subir.

Esto quiere decir que podrá seguirse invirtiendo durante mucho tiempo capital adi-

cional infraproductivo e incluso con creciente infraproductividad, hasta llegar al momento en que el precio individual de producción del *quarter* producido en las tierras mejores sea igual al precio general de producción, hasta llegar al momento en que el excedente de éste sobre aquél y, por tanto, la ganancia excedente y la renta, desaparezcan totalmente.

Incluso en este caso, al desaparecer la renta en las clases de tierra mejores, el precio medio individual de su producto no haría más que coincidir con el precio general de producción, sin que, por consiguiente, fuese necesario que éste aumentase.

En el ejemplo anterior, se producían en la tierra mejor B, que es la última de todas en la serie de las tierras mejores o tierras que arrojan una renta, 3 ½ *quarters* con un capital de 5 libras esterlinas de productividad superior a la media y 2 ½ *quarters* con un capital de 10 libras de productividad inferior, en total 6 *quarters,* de los que 5 1/12 son producidos por las últimas

fracciones de capital con productividad deficitaria. Sólo a partir de este punto aumenta el precio medio individual de producción de los 6 *quarters* a 3 libras esterlinas el *quarter,* coincidiendo, por tanto, con el precio general de producción.

Sin embargo, bajo la ley de la propiedad territorial, los últimos 2 ½ *quarters* no podrían producirse de este modo, a 3 libras esterlinas el *quarter,* salvo el caso en que pudieran producirse en 2 ½ acres nuevos de la tierra A. Habría opuesto un límite el caso en que el capital adicional sólo produce a base del precio general de producción. Pasado este límite tendrían que cesar las inversiones adicionales de capital en la misma clase de tierra.

En efecto, sí el arrendatario tiene que pagar 4 ½ libras esterlinas por las dos primeras inversiones de capital tendrá que seguirlas abonando, y cada inversión de capital que produzca un *quarter* de trigo por menos de 3 libras supondrá para él una disminución de su ga-

nancia. Y esto entorpecerá la compensación del precio medio de producción en caso de infra-productividad.

Adaptemos este caso al ejemplo anterior, en que el precio de producción de la tierra A, de 3 libras esterlinas por *quarter,* regula el precio de B.

					reci ven
	Capital Libras esterl.	*Ganancia Libras esterl.*	*Precio de producción Libras esterl.*	*Rendimiento Quarters*	*reci prod ción Qua Libr este*
1.	2 ½	½	3	2	1 ½
2.	2 ½	½	3	1 ½	2

3.	5	1	6	1 ½	3
4.	5	1	6	1	6
	15	13	18		

El costo de producción de los 3 ½ *quarters* en las dos primeras inversiones de capital son también 3 libras esterlinas por *quarter,* para el arrendatario, puesto que tiene que pagar una renta de 4 ½ libras esterlinas que hace que la diferencia entre su precio individual de producción y el precio general de producción no se quede en su bolsillo. Por consiguiente, para él, el remanente del precio del producto de las dos primeras inversiones de capital no sirve para compensar el déficit que arrojan los productos de las inversiones tercera y cuarta.

Los 1 ½ *quarters* producidos con la inversión de capital 3 le cuestan al arrendatario,

incluyendo la ganancia, 6 libras esterlinas, pero sólo puede venderlos, a base del precio regulador de 3 libras por *quarter,* por 4 ½ libras. Por tanto, no sólo perdería toda la ganancia, sino que perdería además ½ libra esterlina, o sea, el 10% del capital invertido, que son 5 libras esterlinas. La pérdida de ganancia y capital en la inversión 3 representaría para él l ½ libras esterlinas y en la inversión 4,3 libras, es decir, 4 ½ libras esterlinas en total, exactamente lo mismo que representa la renta para las mejores inversiones de capital, cuyo producto individual de producción no puede entrar en función de compensación en el precio medio individual de producción del producto total de B, porque el remanente se paga a un tercero en concepto de renta.

Si fuese necesario, para cubrir la demanda, que la tercera inversión de capital produjese los l ½ *quarters* adicionales, el precio comercial regulador tendría que aumentar, elevándose a 4 libras el *quarter.* Como conse-

cuencia de este encarecimiento del precio comercial regulador, aumentaría la renta de B para la primera y la segunda inversión de capital y arrojaría también una renta la tierra A.

Por tanto, aunque la renta diferencial no es sino la metamorfosis formal de la superganancia en renta y la propiedad de la tierra sólo permite aquí al terrateniente apoderarse de la ganancia excedente del arrendatario, vemos que la inversión sucesiva de capital en la misma superficie de tierra o, lo que es lo mismo el incremento del capital invertido en la misma superficie de tierra, a base de una cuota decreciente de productividad del capital y de un precio regulador invariable, tropieza mucho antes con su límite y, por consiguiente, encuentra en realidad, más o menos, un límite artificial como consecuencia de la transformación puramente formal de la ganancia excedente en renta del suelo, que se deriva de la propiedad privada sobre la tierra. El alza del precio general de producción, que se desenvuelve aquí dentro de

límites más estrechos que en general, no es, pues, en este caso, solamente la razón de que aumente la renta diferencial, sino que la existencia de la renta diferencial como tal renta es, al mismo tiempo, la razón de que aumente antes y más rápidamente el precio general de producción, para asegurar de este modo la oferta de la mayor cantidad de producto, que ahora se hace necesaria.

Asimismo debe tenerse en cuenta lo siguiente.

La adición de nuevo capital en la tierra B no podría hacer que el precio regulador aumentase, como ocurre más arriba, a 4 libras esterlinas sí la tierra A pudiese suministrar el producto adicional por menos de 4 libras mediante una inversión suplementaria de capital, o si entrase en la competencia una nueva tierra peor que A, con un precio de producción superior a 3 libras esterlinas pero inferior a 4. Ve-

mos, pues, que la renta diferencial I y la renta diferencial II, la primera de las cuales constituye la base de la segunda, se sirven mutuamente de límites, lo que hace que sea necesario tan pronto efectuar inversiones sucesivas de capital en la misma extensión de tierra como proceder a inversiones simultáneas de capital en nuevas tierras adicionales. Asimismo funcionan como límites recíprocos en otros casos, en los que, por ejemplo, entran en turno tierras mejores.

CAPITULO XLIV

RENTA DIFERENCIAL TAMBIEN EN LA TIERRA PEOR DE CULTIVO

Supongamos que la demanda de trigo vaya en ascenso y que sólo pueda satisfacerse mediante inversiones sucesivas de capital infraproductivas en las tierras que arrojan una renta o mediante inversiones adicionales de capital con productividad también decreciente en la tierra A, o mediante inversiones de capital en nuevas tierras de calidad inferior a la de B.

Y tomemos a la tierra B como representante de las tierras que arrojan una renta.

La inversión adicional de capital exige un alza del precio comercial sobre el precio anterior regulador de producción de 3 libras esterlinas por *quarter,* para hacer posible el aumento de producción de 1 *quarter* (que aquí puede representar un millón de *quarters* como cada acre puede valer por un millón de acres) en B. Puede ocurrir que se incremente también

la producción en C y en D, etc., en las clases de tierra que arrojan una renta más alta, pero siempre con superproductividad decreciente. Sin embargo, el *quarter* adicional de B se supone necesario para cubrir la demanda. Pues bien, sí este *quarter* puede producirse más barato aumentando el capital invertido en A o recurriendo a la tierra inferior A_{-1}, en la que el *quarter* pueda producirse, por ejemplo, a 4 libras esterlinas, mientras que el capital adicional invertido en A supondría ya un precio de producción de 3 ½ libras, tendríamos que sería el capital adicional invertido en B el que regularía el precio comercial.

Supongamos que A haya producido, como hasta aquí, 1 *quarter* a 3 libras esterlinas. Y B, también como hasta aquí, 3 ½ *quarters* en total al precio individual de producción de 6 libras en conjunto. Sí ahora hace falta invertir en B 4 libras esterlinas de costo de producción (incluyendo la ganancia) para producir 1 *quarter* más, mientras que en A podría producirse

este *quarter por* 3 ¾ libras, es evidente que se producirá en A y no en B. Supongamos, pues, que sea posible producir en B con 3 ½ libras de costo de producción adicional. En este caso, las 3 ½ libras esterlinas pasarán a ser el precio regulador de toda la producción. Pues bien, B venderá su producto que ahora son 4 ½ *quarters,* por l5 ¾ libras esterlinas. De ellas habrá que descontar los gastos de producción de los primeros 3 ½ *quarters,* o sean, 6 libras, y los del último *quarter,* o sean 3 ½ libras, lo que hace un total de 9 ½ libras esterlinas. Quedará una ganancia excedente para la renta = 6 ¼ libras, contra las 4 ½ solamente que quedaban antes. En este caso, el acre de A arrojarla también una renta de ½ libra; pero no sería la peor tierra A, sino la tierra mejor B la que regularía el precio de producción de 3 ½ libras. Se parte, naturalmente, en estos cálculos, del supuesto de que no puede disponerse de nueva tierra de calidad A, que tenga la misma situación favorable que la cultivada anteriormente, sino que hay que

recurrir a una segunda inversión de capital en la misma extensión de tierra A ya cultivada, pero a un costo de producción mayor, o descender a la clase de tierra A_{-1}, de calidad aún inferior. Tan pronto como las inversiones sucesivas de capital hacen que entre en acción la tierra diferencial II, pueden los limites del precio

ascendente de producción ser regulados por la tierra mejor, y la tierra peor, base de la renta diferencial I, podrá entonces arrojar también una renta. De este modo, a base de la simple renta diferencial todas las tierras cultivadas arrojarían una renta. Tendríamos, pues, los dos cuadros siguientes, donde debemos entender por costo de producción la suma del capital invertido más el 20% de ganancia, o sea, ½ libra esterlina por cada 2 ½ libras invertidas,

lo que hace un total de 3 libras esterlinas.

Clase de tierra	*Acres*	*Costo de producción Libras esterl.*	*Producto Quarters*	*ecio ven bras*
A	1	3	1	
B	1	6	3 ½	
C	1	6	5 ½	
D	1	6	7 ½	
Total	4	21	17 ½	

Tal es el estado que presentan las cosas antes de proceder a la nueva inversión de capital de 3 ½ libras esterlinas en B, que sólo produce 1 *quarter.* Después de esta inversión, los resultados son los siguientes:

Clases de	*Acres*	*Costo de*	*Producto*	*ecio*

tierra		*producción Libras esterl.*	*Quarters*	*ven bras*
A	1	3	1	½
B	1	9 ½	4 ½	½
C	1	6	5 ½	½
D	1	6	7 ½	½
Total	4	24 ½	18 ½	

(Tampoco, estos cálculos son del todo exactos. Al arrendatario de B le cuestan los 4 ½ *quarters,* en primer lugar, 9 ½ libras esterlinas de gastos de producción y, en segundo lugar, 4 ½ libras en concepto de renta, en total 14 libras; costo medio por *quarter* =3 1/9 libras esterlinas. Este precio medio de su producto total pasa a ser aquí el precio comercial regulador. Según

esto, la renta de A pasaría a ser 1/9 de libra en vez de ½ libra, y la renta de B seguiría siendo 4 ½ libras como antes: 4 ½ *quarters* a 3 1/9 libras = 14 libras esterlinas; descontando 9 ½ libras de costo de producción, quedan 4 ½ libras esterlinas como superganancia. Vemos, pues, que a pesar de que varían las cifras, este ejemplo demuestra cómo por medio de la renta diferencial II la tierra mejor, la que arroja ya una renta, regula los precios, pudiendo así convertir en fuente de renta *toda* la tierra, incluso la que antes no dejaba renta alguna. *F.E.)*

La renta en trigo tiene que aumentar necesariamente tan pronto como aumenta el precio regulador de producción del trigo, es decir, tan pronto como aumentan de precio el *quarter* de trigo producido en la tierra reguladora o la inversión reguladora de capital en una de las clases de tierras. Es lo mismo que sí todas las clases de tierras se hubiesen vuelto menos productivas y sólo produjesen todas ellas con 2 ½ libras esterlinas de nueva inversión de capital,

por ejemplo 5/7 de *quarter* en vez de 1 *quarter.* Lo que producen de más en trigo con la misma inversión de capital se convierte en producto excedente, en el que toma cuerpo la superganancia y, por tanto, la renta. Suponiendo que la cuota de ganancia siguiese siendo la misma, el arrendatario podría comprar menos cantidad de trigo con su ganancia. La cuota de ganancia puede seguir siendo la misma si el salario no aumenta, bien porque se halle reducido al mínimo físico, es decir, porque sea inferior al valor normal de la fuerza de trabajo, bien porque los demás artículos destinados al consumo de los obreros y suministrados por la industria experimenten una baratura relativa; bien porque la jornada de trabajo se prolongue o se haga más intensiva y, por tanto, la cuota de ganancia en las ramas de producción siga siendo la misma, si es que no aumenta, o bien, finalmente, porque aun invirtiéndose el mismo capital en la agricultura, aumente el capital constante y disminuya el variable.

Hemos examinado ya la primera manera de obtener una renta sobre el mal terreno A sin necesidad de que se ponga en cultivo otra tierra peor, a saber: por la diferencia entre su precio de producción individual, hasta aquí regulador, y el nuevo y más alto precio de producción a que el último capital adicional infraproductivo invertido en la tierra mejor suministra el producto adicional necesario.

Si el producto adicional tuviese que ser suministrado por la tierra A_{-1}, que sólo puede producir el *quarter* a 4 libras esterlinas, la renta por acre en la tierra A aumentaría a 1 libra. Pero, en este caso, la tierra A_{-1} pasaría a ocupar el puesto de A como la tierra peor en cultivo, y A aparecería ahora como el eslabón inferior en la cadena de las clases de tierra que arrojan una renta. La renta diferencial I habría cambiado. Este caso cae, pues, fuera del campo de estudio de la renta diferencial II, que nace en la diferente productividad de inversiones sucesivas de capital en la misma extensión de tierra.

Pero la tierra A puede arrojar renta diferencial, además, de otros dos modos.

A base de mantenerse invariable el precio –partiendo de un precio cualquiera dado, que puede ser incluso más bajo, comparado con el anterior–, cuando la inversión adicional de capital despliegue una superproductividad, lo que es evidentemente siempre al caso; al menos hasta cierto punto, para las peores tierras.

En segundo lugar, cuando disminuya, por el contrario, la productividad de las inversiones sucesivas de capital en la tierra A.

En ambos casos se parte del supuesto de que la mayor producción se halla determinada por el aumento de la demanda.

Pero aquí se ofrece, desde el punto de vista de la renta diferencial, una peculiar dificultad nacida de la ley anteriormente expuesta, según la cual es siempre el precio medio individual de producción del *quarter,* el que actúa como determinante sobre la producción total (o la inversión de capital en su conjunto). Pero,

tratándose de la tierra A, no existe fuera de ella, como ocurre con las clases de tierra mejores, un precio de producción que límite para nuevas inversiones de capital la compensación del precio de producción individual con el general, pues el precio individual de producción de A es precisamente el precio general de producción que regula el precio comercial.

Supongamos:

1) En caso de productividad ascendente de las inversiones sucesivas de capital, pueden producirse en 1 acre de A, con 5 libras esterlinas de capital, correspondientes a 6 libras esterlinas de costo de producción, 3 *quarters* en vez de 2. La primera inversión de capital de 2 ½ libras produce 1 *quarter,* la segunda 2 *quarters.* En este caso, 6 libras esterlinas de costo de producción producen 3 *quarters, lo* cual quiere decir que el costo medio de producción del *quarter* será 2 libras esterlinas; por consiguiente, si los 3 *quarters* se venden a 2 libras, A seguirá sin arrojar renta alguna y únicamente habrá cambiado la

base de la renta diferencial II. Ahora, el precio de producción regulador serán 2 libras en vez de 3; un capital de 2 ½ libras esterlinas producirá ahora, por término medio, en la peor tierra, 1 ½ *quarters* en vez de 1, ésta pasará a ser la productividad oficial para todas las clases de tierras mejores con una inversión de 2 ½ libras. Una parte de su producto excedente anterior pasará ahora a integrar su producto necesario y otra parte a integrar su ganancia media.

En cambio, si el cálculo se hace como en las mejores clases de tierra, donde el cálculo medio no altera para nada el excedente absoluto, porque el precio general de producción es aquí un límite dado, entonces el *quarter* de la primera inversión de capital costará 3 libras esterlinas y los 2 *quarters* de la segunda 1 ½ libras cada uno. De este modo, A producirá una renta en trigo de 1 *quarter* y una renta en dinero de 3 libras esterlinas, pero los 3 *quarters,* vendidos al precio antiguo, darán un total de 9 libras. Sí se efectúa una tercera inversión de capital de

2 ½ libras esterlinas con la misma productividad de la segunda, tendremos que se producen en total 5 *quarters* con 9 libras esterlinas de costo de producción. Si siguiese siendo regulador el precio medio individual de producción de A, el *quarter* tendría que venderse ahora a 4/5 libras. El precio medio habría vuelto a bajar, no como consecuencia de un nuevo aumento de la productividad de la tercera inversión de capital, sino simplemente por la aparición de una nueva inversión de capital con la misma productividad adicional que la segunda. En vez de aumentar la renta como en las clases de tierra que la arrojan, las inversiones sucesivas de capital de productividad más alta, pero invariable, hechas en la tierra A harían disminuir proporcionalmente el precio de producción y, por tanto, en igualdad de circunstancias, la renta diferencial en todas las demás clases de tierras. Sí, por el contrario, la primera inversión de capital que produce 1 *quarter* por 3 libras esterlinas de costo de producción se mantuviese co-

mo decisiva de por sí, los 5 *quarters* se venderían por 15 libras esterlinas y la renta diferencial de las inversiones posteriores de capital en la tierra A ascenderían a 6 libras. La inversión de más capital en cada acre de la tierra A, fuese cualquiera la forma en que se hiciese, representaría aquí una mejora, y el capital adicional haría que fuese también más productiva la parte primitiva del capital. Sería absurdo decir que 1/3 del capital produce 1 *quarter* y los 2/3 restantes 4.9 libras esterlinas por acre seguirían produciendo 5 *quarters,* mientras que 3 libras esterlinas sólo producirían 1. El que aquí se produjese o no una renta, una ganancia excedente, dependería en absoluto de las circunstancias del caso. En condiciones normales, el precio de producción regulador tendría que disminuir. Y esto será lo que ocurra cuando este cultivo mejorado, pero no unido a mayores gastos, se realice en la tierra A pura y simplemente porque se realiza también en las tierras mejores, es decir, porque se trata de una revo-

lución general operada en la agricultura, de tal modo que ahora, cuando se hable de la fertilidad natural de la tierra A se dé por supuesto que se cultiva con 6 o con 9 libras esterlinas. Así acontecería, en efecto, cuando la mayoría de los acres de la tierra A cultivados que cubren la masa de la demanda de este país a que nos referimos, se sometiesen a este nuevo método. Pero si la mejora empieza afectando solamente a una pequeña parte de A, esta parte mejor cultivada arrojará un ganancia excedente, que el terrateniente se dispondrá a convertir rápidamente, en todo o en parte, en renta y a fijar como renta. De este modo, sí la demanda se acompasase a la creciente oferta, a medida que la tierra A fuese sometiéndose gradualmente al nuevo método en toda su extensión, podría irse formando poco a poco renta en toda la tierra de la clase A y confiscándose en todo o en parte, según las condiciones del mercado, la productividad excedente. La compensación del precio de producción de A a base del precio medio de

su producto en caso de inversión incrementada del capital podría impedirse así, mediante la plasmación de la ganancia excedente de esta inversión incrementada de capital en forma de renta. En este caso, volveríamos a encontrarnos con lo que ya tuvimos ocasión de ver más arriba, en las tierras mejores, al ir disminuyendo la productividad de los capitales adicionales, a saber: que sería la transformación de la ganancia excedente en renta del suelo, es decir, la interposición de la propiedad territorial, la que elevaría el precio de producción, en vez de aparecer la renta diferencial simplemente como consecuencia de la diferencia entre el precio de producción individual y el general. Esto impediría en la tierra A la coincidencia de ambos precios, al impedir que el precio de producción sea regulado por el precio medio de producción de A; mantendría así un precio de producción más alto que el necesario, creando con ello una renta. Y este mismo resultado podría producirse o mantenerse aun en el caso de existir la im-

portación libre de trigo del extranjero, puesto que los arrendatarios se hallarían obligados a destinar a otro empleo, por ejemplo, a terrenos de pastos las tierras que podrían competir sin devengar una renta con el precio de producción del trigo determinado por factores exteriores a ellas, por cuya razón sólo podrían dedicarse al cultivo de cereales aquellas tierras que, devengando una renta, tuviesen un precio de producción medio individual por *quarter* inferior al precio de producción determinado del exterior. Habrá que suponer, en general, que en este caso el precio de producción bajará, pero no hasta el límite del precio medio, sino por encima de él, aunque por debajo del precio de producción de la tierra peor en cultivo A, con lo cual se limitará la competencia de nuevas tierras de esta clase.

2) En caso de productividad decreciente de los capitales adicionales. Supongamos que la tierra A_{-1} sólo pueda producir el *quarter* adicional por 4 libras esterlinas y que la tierra A pueda

producirlo por 3 ¾ libras, es decir, más barato, pero ¾ de libra más caro que el *quarter* producido por su primera inversión de capital. En este caso, el precio total de los *2 quarters* producidos en A seria =6 ¾ libras esterlinas; por tanto, el precio medio por *quarter* = 3 3/8 libras. El precio de producción aumentaría, pero sólo en 3/8 de libra, mientras que si el capital adicional se invirtiese en una nueva tierra que produjese a 3 ¾ libras aumentaría en otros 3/8 de libra hasta 3 ¾ libras esterlinas, con lo cual determinaría el aumento proporcional de todas las demás rentas diferenciales.

El precio de producción de 3 3/8 libras esterlinas por *quarter* en A se compensaría así a base de su precio medio de producción, en caso de inversión incrementada de capital, y se convertiría en precio regulador; no arrojaría, pues, ninguna renta, ya que no arrojaría ninguna superganancia.

Pero si este *quarter* producido por la segunda inversión de capital se vendiese por 3 ¾

libras esterlinas, la tierra A arrojaría ahora una renta de ¾ de libra, extensiva además a todos los acres de A en que no se efectúa ninguna inversión adicional de capital y que, por tanto, siguen produciendo a razón de 3 libras esterlinas el *quarter*, lo mismo que antes. Mientras existan tierras de la clase A sin cultivar, el precio sólo podrá elevarse temporalmente a 3 ¾ libras esterlinas. La incorporación de nuevas tierras de la clase A mantendría el precio de producción en 3 libras esterlinas hasta que se agotase toda la tierra de A, cuya situación favorable le permite producir el *quarter* más barato de 3 ¾ libras. Así habría que admitirlo, pues, aunque el terrateniente, por el hecho de que un acre de la tierra arroje renta, no quiera dejar ningún otro al arrendatario libre de renta.

Dependería, a su vez, de la mayor o menor generalización de la segunda inversión de capital en la tierra existente A el que el precio de producción se compensase a base del precio medio o que el precio individual de pro-

ducción de la segunda inversión de capital pasase a ser el precio regulador, con sus 3 ¾ libras esterlinas. Esto último sólo ocurrirá cuando el terrateniente tenga tiempo de fijar como renta la ganancia excedente al precio de 3 ¾ libras por *quarter,* en tanto que se cubre la demanda.

Sobre la productividad decreciente de la tierra en inversiones sucesivas de capital debe consultarse a Liebig. Hemos visto que la disminución sucesiva de la productividad excedente de las inversiones de capital hacen que aumente siempre la renta por acre, a base de un precio de producción constante, y pueden incluso producir el mismo resultado aunque el precio de producción descienda.

Pero, en general, debe observarse lo siguiente:

Desde el punto de vista del modo capitalista de producción, hay siempre un encarecimiento relativo de los productos cuando, para obtener el mismo producto, se hace un desem-

bolso; hay que pagar algo que antes no se pagaba. Pues por reposición del capital consumido en la producción sólo puede entenderse la reposición de valores que se traducen en determinados medios de producción. Los elementos naturales que entran como agentes en la producción sin costar nada, cualquiera que sea el papel que en la producción desempeñen, no entran en ella como partes integrantes del capital, sino como una fuerza natural gratuita de éste, es decir, como una fuerza productiva gratuita del trabajo, la cual, dentro del modo capitalista de producción, se presenta, al igual que ocurre con todas las fuerzas productivas, como una fuerza productiva del capital. Cuando, por tanto, entra en la producción una de estas fuerzas naturales que primitivamente no cuestan nada, no contribuye a la determinación del precio, mientras el producto suministrado con ella baste para cubrir la demanda, Pero sí, en el transcurso del desarrollo, es necesario suministrar un producto mayor del que puede crearse

con ayuda de esta fuerza natural; si, por tanto, este producto adicional tiene que crearse sin la ayuda de esta fuerza natural o con ayuda de la acción humana, se incorpora al capital un nuevo elemento complementario. Se efectuará, pues, una inversión relativamente mayor para mantener el mismo producto. Y entonces, suponiendo que las demás circunstancias permanezcan invariables, se encarecerá la producción.

*

(De un cuaderno "Comenzado a mediados de febrero de 1876”. *[F.E])*

La renta diferencial y la renta como simple interés del capital incorporado a la tierra.

Las llamadas mejoras permanentes –que modifican la condición física y en parte también la composición física de la tierra mediante operaciones que suponen una inversión de capital y pueden ser consideradas como incorporación del capital a la tierra– tienden casi todas a atri-

buir a una determinada tierra, a la tierra en determinado lugar concreto, cualidades que posee por naturaleza otra tierra, en otro lugar y no pocas veces en la inmediata vecindad. Hay tierras que están niveladas por naturaleza, otras en cambio necesitan ser niveladas por la mano del hombre; unas tierras poseen un desagüe natural, mientras que otras necesitan un drenaje artificial; unas poseen por naturaleza un mantíllo profundo, que en otras es necesario crear artificialmente; unas tierras se hallan dotadas naturalmente de la cantidad de arena conveniente, en otras tiene que preocuparse el hombre de establecer la necesaria proporción; unos pastos se riegan naturalmente, otros tienen que regarse por obra del trabajo o, para decirlo en términos de economía política, por obra del capital.

Es, en verdad, una teoría peregrina y regocijante el que en una tierras, cuyas ventaja

comparativas son ventajas adquiridas, la renta sea un interés, mientras que en otras, que

poseen estas ventajas por obra de la naturaleza, no sucede así. (Pero, en realidad, la cosa, al desarrollarse, se tergiversa en el sentido de que, como en un caso la renta coincide realmente con el interés, se le llama también interés, aunque no es este el caso en absoluto, se bautiza falsamente la venta con ese nombre.) Pero la tierra, después de efectuar en ella una inversión de capital arroja una renta, no porque se haya invertido en ella capital, sino porque la inversión de capital convierte la tierra en un campo de inversión más productivo del que era antes. Supongamos que toda la tierra de un país necesitase de esta inversión de capital; entonces, toda tierra que aún no la hubiese recibido tendría que pasar necesariamente por esta fase y la renta (o el interés que rinde, en determinados casos) que arrojasen las tierras dotadas ya de su inversión de capital sería una renta diferencial, ni más ni menos que, si poseyesen esta ventaja por obra de la naturaleza, y las otras

tuviesen que adquirirla por la mano del hombre.

También esta renta susceptible de ser reducida a interés se convierte en una renta diferencial pura, una vez que el capital invertido queda amortizado. De otro modo, habría que admitir la necesidad de que el mismo capital existiese como capital dos veces.

Es uno de los rasgos más divertidos el que todos los adversarios de Ricardo que combaten la determinación del valor exclusivamente por el trabajo, hagan valer frente a la renta diferencial resultante de las diferencias de la tierra, el que aquí se convierta en factor determinante del valor a la naturaleza en vez del trabajo y que, al mismo tiempo, reivindiquen esta función para la situación de las tierras y también, en mayor medida aún, para el interés del capital invertido en la tierra para su cultivo. El mismo trabajo produce el mismo valor para el producto creado en un momento dado; pero la magnitud o la cantidad de este producto y

también, por tanto, la parte del valor que corresponde a una parte alícuota de este producto depende, partiendo de una cantidad de trabajo dada, única y exclusivamente de la cantidad de producto y ésta, a su vez, de la productividad de la cantidad dada de trabajo, no de la magnitud de esta cantidad. El que esta productividad se deba a la naturaleza o a la sociedad es de todo punto indiferente. Unicamente en el caso en que cueste, a su vez, trabajo y, por tanto, capital, incrementa el costo de producción con un nuevo elemento, cosa que no ocurre cuando se trata de la simple naturaleza.

CAPITULO XLV

LA RENTA ABSOLUTA DE LA TIERRA

Al analizar la renta diferencial, partíamos del supuesto de que la tierra peor de todas no devenga renta alguna o, para decirlo en términos más generales, de que sólo devenga renta la tierra cuyo, producto arroje un precio individual de producción inferior al precio de producción regulador del mercado, diferencia de la que nace una superganancia, que se traduce en renta. Ante todo, hay que advertir que la ley de la renta diferencial, como tal renta diferencial, es en absoluto independiente de la exactitud o la inexactitud de este supuesto.

Si llamamos P al precio general de producción que regula el mercado, vemos que P coincide, en cuanto al producto de la clase peor de tierras A, con su precio de producción individual; es decir, que el precio cubre el capital

constante y el capital variable consumidos en la producción más la ganancia media (= ganancia de empresario más interés).

La renta, en este caso, es = 0. El precio individual de producción de la clase de tierra inmediatamente superior B es = P', y P > P'; es decir, cubre más que el precio real de producción del producto de P sobre P' y, por tanto, a la ganancia excedente que percibe el arrendatario de la clase B. Este *d* es el que se convierte en la renta abonada al terrateniente. En la tercera clase C, llamaremos P" al precio real de producción y diremos que P – P" = *2d,* siendo este *2d* el que se convierte en renta. Y lo mismo en lo que se refiere a la clase cuarta, *D*, llamando *P"'* al precio individual de producción *P"', P – P"' = 3d*, remanente que se convierte en renta, y así sucesivamente. Supongamos ahora que sea falso en cuanto a la clase A el supuesto de que la renta = 0 y de que, por tanto, el precio de su producto = *P* + 0. Establezcamos más bien la premisa de que también esta tierra devenga

una renta = *r*. En este caso, llegamos a dos conclusiones.

Primera. Si el precio del producto agrícola de la clase A no se hallase regulado por su precio de producción, sino que contuviese un remanente sobre éste, sería = *P* + *r*. En efecto presuponiendo el régimen capitalista de producción en su normalidad, es decir, presuponiendo que el remanente *r* que el arrendatario paga al terrateniente no represente una deducción del salario ni de la ganancia media del capital, la renta sólo podrá abonarse si el arrendatario vende su producto por encima del precio de producción, dejándole un remanente que representaría una ganancia excedente para él si no tuviese que cedérsela al terrateniente en forma de renta. El precio comercial regulador del proyecto total lanzado al mercado de todas las clases de tierras no sería en ese caso el precio de producción que arroja el capital en todas las ramas de producción en su conjunto, es decir, un precio igual al capital invertido más la

ganancia media, sino que sería el precio de producción más la renta, *P* + *r*, y no *P*. En efecto, el precio del producto agrícola de la clase A expresa en general el límite del precio general regulador del mercado, del precio a que puede entregarse el producto total, y regula en este sentido el precio de este producto total.

Pero, *en segundo lugar*, en este caso, aunque resultase esencial mente modificado el precio general del producto agrícola, esto no destruiría en modo alguno la ley de la renta diferencial. En efecto, sí el precio del producto de la clase A, y por tanto el precio general

del mercado, fuese = *P* + *r,* el precio de las clases B, C, D, etc. seria también = *P* + *r.* Pero como para la clase B *P – P′ = d,* tendríamos que (*P* + *r*) también = d, y para C *P – P”*= (*P* + *r) – (P"* + *r)* = 2*d,* como finalmente, para *D P – P"′* = *(P* + *r) – (P"′* + *r)* = 3*d,* y así sucesivamente. La renta diferencial seguiría, pues, siendo la misma y regulándose por la misma ley, aunque

la renta entrañase un elemento distinto de esta ley y experimentase un aumento general a la par con el precio del producto agrícola. De donde se sigue que, cualquiera que sea la suerte que corra la renta de las clases de tierra menos fértiles, la ley de la renta diferencial no sólo es independiente de ello, sino que además el único modo de concebir la renta diferencial con arreglo a su carácter consiste en considerar la renta de la clase A = 0. En efecto, el hecho de que esta renta sea = 0 o > 0 no interesa en lo más mínimo cuando se trata de la renta diferencial y no hay por qué tomarlo en cuenta para nada.

La ley de la renta diferencial es, pues, independiente del resultado de la siguiente investigación.

Ahora bien, si seguimos indagando la razón del supuesto de que partimos, a saber: el de que el producto de la peor clase de tierra A no devengue renta alguna, tendremos que contestar necesariamente así: para la inversión de

capital adicional en la clase de tierra A, basta con que el precio comercial del producto agrícola, del trigo, por ejemplo, alcance tal nivel, que un capital adicional invertido en la clase A cubra el precio de producción normal, deje, por tanto, la ganancia media corriente que corresponda al capital invertido. Esta condición le basta al capitalista para invertir nuevo capital con la ganancia corriente y valorizarlo del modo normal.

Sin embargo, también en este caso tiene que ser el precio comercial superior al precio de producción de A. Pues tan pronto como se lanza al mercado la cantidad adicional de producto necesaria, se modifica, evidentemente, la proporción entre la oferta y la demanda. La oferta, que antes era insuficiente, ha dejado de serlo. Por tanto, tiene que bajar el precio. Y, para poder bajar, es necesario que antes fuese más elevado que el precio de producción de A. Sin embargo, el carácter menos fructífero de la clase A, incorporada recientemente al cultivo,

hace que ese precio no vuelva a descender tan bajo como lo estaba en la época en que era el precio de producción de la clase B el que regulaba el mercado. El precio de producción de A constituye el límite, no para el alza temporal, sino para el alza relativamente permanente del precio comercial. Si, por el contrario, la tierra incorporada recientemente al cultivo fuese más fructífera que la clase A, que regulaba hasta ahora los precios, y sin embargo, sólo alcanzase para cubrir la demanda adicional, el precio comercial permanecería invariable. Pero la investigación sobre si la clase inferior de tierra devenga renta coincide también en este caso con la que aquí estamos desarrollando, pues también aquí podríamos explicar el supuesto de que la clase A no devenga renta alguna por el hecho de que el precio comercial le basta al arrendatario para cubrir con este precio exactamente el capital invertido más la ganancia media; es decir, por el hecho de que el precio

comercial le suministra el precio de producción de su mercancía.

Desde luego, el arrendatario capitalista puede, en estas condiciones, cultivar la clase de tierra A, siempre y cuando que sea él el llamado a decidir como capitalista. Se da la condición necesaria para que el capital pueda valorizarse normalmente en la clase de tierra A. Sin embargo, del hecho de que ahora el capital pueda invertirse por el arrendatario en la clase de tierra A con arreglo a las condiciones medias de valorización del capital siempre y cuando que no tenga que pagar renta alguna, no se desprende ni mucho menos que esta tierra perteneciente a la clase A vaya a ser puesta sin más a disposición de los arrendatarios. El hecho de que el arrendatario pueda valorizar su capital, sacándole la ganancia corriente, a condición de no pagar renta, no es ninguna razón para que el terrateniente ceda su tierra a aquél de un modo desinteresado y se sienta lo bastante filántropo para implantar el *crédit gratuit* a favor de este

colega. Semejante supuesto entraña, en realidad, la eliminación de la propiedad territorial, la supresión de la propiedad privada sobre el suelo, cuya existencia representa precisamente una traba para la inversión de capital y para la libre valorización del mismo sobre la tierra, traba que no desaparece, ni mucho menos, por el mero hecho de que el arrendatario se haga la reflexión de que el nivel de los precios del trigo le permitiría sacar la ganancia corriente de su capital mediante la explotación de la tierra A, si no tuviese que pagar renta alguna, es decir, sí prácticamente pudiese considerar como no existente la propiedad privada sobre la tierra.

Sin embargo, en la renta diferencial va implícito el monopolio de la propiedad territorial, la existencia de la propiedad sobre la tierra como traba opuesta al capital, ya que sin ella la ganancia excedente no se convertiría en renta del suelo, ni correspondería al terrateniente en vez de corresponder al arrendatario. Y la propiedad territorial como traba persiste aún allí

donde desaparece la renta del suelo como renta diferencial, es decir, en la clase A. Sí examinamos los casos en que, en un país de producción capitalista, puede invertirse capital en la tierra sin pagar una renta, veremos que todos ellos implican, de hecho, aunque no jurídicamente, la supresión de la propiedad territorial, supresión que sólo puede llevarse a efecto en circunstancias muy concretas y que presenten siempre un carácter puramente fortuito.

En primer lugar, cuando el mismo terrateniente es el capitalista o éste es, al mismo tiempo, el terrateniente. En este caso, cuando el precio comercial haya subido lo bastante para sacar de la clase de tierra A el precio de producción, es decir, para resarcirse de su capital más la ganancia media, puede *explotar directamente* la tierra de su propiedad. Pero, ¿por qué? Porque no se interpone ante él la propiedad territorial como traba que le impida invertir su capital. El puede considerar la tierra como simple elemento natural y, por tanto, dejarse guiar

exclusivamente por el criterio de la valorización de su capital, por razones puramente capitalistas. Y estos casos se dan realmente en la práctica, pero siempre a título de excepción. Del mismo modo que la explotación capitalista de la tierra presupone la separación del capital en funciones y de la propiedad sobre la tierra, excluye como norma general la explotación directa de la propiedad territorial por el terrateniente. Enseguida se comprende que esta posibilidad es algo puramente fortuito. Si, al crecer la demanda de trigo, fuese necesario proceder al cultivo de una extensión mayor de la tierra A que la que se halla en manos de los propietarios que la explotan por sí mismos o, para decirlo en otros términos, si fuese necesario tomar en arriendo una parte de esta tierra para poder cultivarla, desaparece inmediatamente esta hipotética supresión de la traba que la propiedad territorial representa para la inversión de capital. Constituye una absurda contradicción partir del divorcio entre el capital y la tierra,

entre el arrendatario y el terrateniente, característico del régimen capitalista de producción y luego, virando en redondo, presuponer como regla la explotación directa de la tierra por el terrateniente en todos aquellos casos en que el capital, si no existiese frente a él una propiedad territorial como poder independiente, no devengaría renta alguna por el cultivo de la tierra. (Véase el pasaje en que A. Smith habla de la renta de las minas y que citamos más adelante (p. 783). Esta supresión de la propiedad privada es algo puramente casual. Puede producirse, o no.

En segundo lugar, puede ocurrir que dentro del complejo de una tierra arrendada, se encuentren algunas zonas que, según el nivel dado de los precios comerciales, no arrojen renta alguna, que por tanto se cedan gratis, aunque el terrateniente no lo considere así, ya que lo que a él le interesa es la renta de la tierra en su conjunto y no la renta especial de las distintas partes que la componen. En este caso, desapa-

rece para el arrendatario, en lo que se refiere a las partes de la tierra que no devengan renta, la propiedad territorial como traba de la inversión de capital, y desaparece, además, gracias a su contrato con el mismo terrateniente. Pero si no paga renta alguna por estas porciones, es sencillamente porque la paga por la tierra de la que aquéllas son un accesorio. En estos casos, se presupone una combinación de circunstancias en la que no es necesario recurrir a la clase peor de tierra A como a un campo nuevo e independiente de producción, para cubrir la demanda, sino en que esta tierra se halla enclavada inseparablemente entre otras de mejor calidad. Pero el caso que se trata de investigar es precisamente aquel en que se cultivan independientemente tierras de la clase A, en que, por tanto, bajo las condiciones generales de la producción capitalista, es necesario recurrir al arriendo independiente de esta clase de tierras.

En tercer lugar, puede darse el caso de que un arrendatario invierta capital adicional

en la misma tierra arrendada, aunque con los precios comerciales vigentes el producto adicional así logrado sólo, le rinda el precio de producción, la ganancia normal, pero sin permitirle pagar una renta adicional. Es decir, que pagará renta con una parte del capital invertido en la tierra y con la otra no. Pero este supuesto dista mucho de resolver el problema, como se ve por lo siguiente: si el precio comercial (y al mismo tiempo la fertilidad de la tierra) le permite lograr con el capital adicional un rendimiento mayor, que al igual que el capital primitivo le rinda, además del precio de producción, una ganancia excedente, se embolsará ésta durante todo el tiempo que se halle en vigor su contrato de arriendo. ¿Por qué? Porque, mientras rija el contrato de arriendo, no existe la traba de la propiedad sobre la tierra para la inversión de su capital en ella. Sin embargo, el simple hecho de que, para garantizarle esta ganancia excedente, sea necesario proceder a roturar de un modo independiente y a arrendar

de un modo independiente también nueva tierra de calidad inferior prueba irrefutablemente que no basta con la inversión de capital adicional en la tierra antigua para cubrir la demanda acrecentada. Un supuesto excluye el otro. Podría decirse, claro está, que la renta de la clase peor de tierra A es también renta diferencial, comparada bien con la tierra cultivada directamente por el propietario (pero este caso sólo se da con carácter de excepción y de un modo casual); bien con la inversión adicional de capital en las antiguas tierras arrendadas que no devengan renta alguna. Pero ésta sería: *1°* una renta diferencial que no procedería del distinto grado de fertilidad de las diversas clases de tierras y que, por tanto, no presupondría que la tierra A no paga renta y vende su producto al precio de producción. Y *2°*, que las inversiones adicionales de capital hechas en la misma tierra arrendada arrojen o no una renta, es tan indiferente en cuanto al hecho de sí la tierra de la clase A nuevamente roturada devenga o no

renta, como lo es, por ejemplo, en cuanto a la instalación de una nueva empresa fabril independiente, el hecho de sí otro fabricante de la misma rama industrial invierte una parte de su capital en títulos rentables, por no poder explotarlo íntegramente en su industria, o de sí procede a hacer en su negocio determinadas ampliaciones que no le rinden la ganancia completa, pero sí una ganancia mayor que el interés que podría percibir, por aquellos títulos. Para él, esto es algo puramente accesorio. En cambio, las nuevas empresas adicionales deberán rendir la ganancia media y se crean con esta perspectiva. Es cierto que las inversiones adicionales de capital hechas en las tierras antiguas arrendadas y el cultivo adicional de nuevas tierras de la clase A representan límites recíprocos. El límite dentro del cual puede invertirse capital adicional en la misma tierra arrendada bajo condiciones de producción más desfavorables lo señalan las nuevas inversiones concurrentes que se hagan en la tierra A; de otra parte, la renta que

esta clase de tierra pueda arrojar se halla limitada por las inversiones adicionales de capital que concurran en las antiguas tierras arrendadas.

Sin embargo, todos estos subterfugios no resuelven el problema, el cual, planteado en términos simples, es el siguiente: supongamos que el precio comercial del trigo (que, para los efectos de nuestra investigación, representa al producto agrícola en su conjunto) baste para acometer el cultivo de ciertas partes de la clase de tierra A y para que el capital invertido en estas nuevas tierras arroje el precio de producción del producto, es decir, la reposición del capital más la ganancia media. Supongamos, pues, que se den las condiciones necesarias para la valorización normal del capital en las tierras de la clase A. ¿Bastaría con esto? ¿Podría, suponiendo que así fuese, invertirse realmente este capital? ¿0 es necesario que el precio comercial suba hasta que arroje también una renta la tierra A de peor calidad? ¿Nos encon-

tramos, pues, con que el monopolio de la propiedad territorial impone a la inversión de capital una traba que desde el punto de vista puramente capitalista no existiría, a no ser por la interposición de ese monopolio? De las formas del planteamiento mismo del problema se desprende que si en las tierras anteriormente arrendadas, por ejemplo, existiesen inversiones adicionales de capital que, a base del precio comercial vigente, no arrojasen renta alguna, sino solamente la ganancia media, esta circunstancia ¿no resolvería el problema de sí puede invertirse realmente capital en las tierras de la clase A, las cuales arrojarían también la ganancia media, pero no devengarían renta alguna?

Y éste es, precisamente, el problema que se trata de resolver. Que las inversiones adicionales de capital que no arrojan renta no satisfacen la demanda, lo prueba la necesidad de incorporar al cultivo nuevas tierras de la clase A. Sí el cultivo adicional de la tierra A sólo se

efectúa siempre y cuando que estas tierras den una renta, es decir, siempre y cuando que rindan más que el precio de producción, sólo podrán presentarse dos casos. Uno de ellos es que el precio comercial sea tan elevado que hasta las últimas inversiones adicionales de capital hechas en las tierras anteriormente arrendadas arrojen una ganancia excedente, ya se la embolse el mismo arrendatario o se la apropie el propietario de la tierra. Esta elevación del precio y esta ganancia excedente de las últimas inversiones adicionales de capital serían, en este caso, una consecuencia del hecho de que la tierra A no puede ser cultivada sí no arroja una renta, pues sí para ello bastase con el precio de producción, con la obtención de la simple ganancia media, no subiría tanto el precio y la concurrencia de las nuevas tierras se presentaría tan pronto como arrojasen simplemente ese precio de producción. Las inversiones de capital en la tierra A, que no arrojasen tampoco renta alguna, podrían competir per-

fectamente con las inversiones adicionales hechas en las tierras anteriormente arrendadas, privadas de renta. El otro caso a que nos referirnos es éste: las últimas inversiones de capital hechas en las antiguas tierras arrendadas no arrojan renta alguna, sin embargo de lo cual el precio comercial se eleva lo suficiente para que las tierras de la clase A puedan roturarse y arrojar una renta. En este caso, las inversiones adicionales de capital que no devengan renta sólo serán posibles porque las tierras de la clase A no pueden ser cultivadas hasta que el precio comercial les consienta abonar una renta. A no ser por esta condición, ya habrían sido cultivadas con un nivel más bajo de precios y no habrían podido llevarse a efecto aquellas inversiones posteriores de capital en las tierras anteriormente arrendadas que necesitan de un precio comercial alto para poder arrojar la ganancia normal sin renta, puesto que con un precio comercial elevado no rinden más que la ganancia media. Esto quiere decir que con un precio

comercial más bajo, que se convertiría en regulador como el precio de producción de la tierra A, al entrar ésta en cultivo, no habrían rendido siquiera aquella ganancia y, por tanto, el supuesto de que partimos, no habría podido efectuarse, De este modo, la renta de la tierra A formaría, indudablemente, una renta diferencial, comparada con estas inversiones de capital, en las antiguas tierras arrendadas que no arrojasen renta alguna, pero la circunstancia de que las tierras de la clase A arrojasen esa renta diferencial sería simplemente resultando del hecho de que no podrían incorporarse a la superficie de las tierras cultivadas a menos que arrojasen una renta, es decir, del hecho de que existiría la necesidad de esta renta, no condicionada de por sí por ninguna diferencia en cuanto a las clases de tierra y que representaría una traba para la posible inversión de capitales adicionales en las tierras antiguamente arrendadas. Tanto en uno como en otro caso, la renta de la tierra A no sería una simple consecuencia

del alza de los precios del trigo sino a la inversa: el hecho de que la tierra de peor calidad tuviese que arrojar una renta para que fuese posible acometer su cultivo sería la causa de la subida de los precios del trigo hasta un nivel en que pudiese darse cumplimiento a esta condición.

La renta diferencial se caracteriza porque en ella la propiedad territorial sólo absorbe la ganancia excedente, que se embolsaría el arrendatario sí aquélla no se interpusiese y que, en ciertas circunstancias, se embolsa realmente durante el tiempo de vigencia del contrato de arriendo. La propiedad de la tierra no es, aquí, sino la causa de la transferencia de una persona a otra, del capitalista al terrateniente, de aquella parte del precio de la mercancía creada sin su intervención (por obra de la competencia, al determinar el precio de producción, regulador del precio comercial) y que se reduce a la ganancia excedente. Pero la propiedad de la tierra no es, en los casos de renta diferencial, la causa

que *crea* esta parte integrante del precio o la elevación del precio que es premisa de ella. En cambio, cuando la clase peor de tierra A no puede ser cultivada –aunque su cultivo arrojase el precio de producción– hasta que arroje un remanente sobre este precio de producción, una renta, la propiedad de la tierra actúa como la causa creadora de *esta* alza del precio. *Es la misma propiedad territorial la que engendra la renta.* Y la cosa no cambia por el hecho de que, como ocurre en el segundo de los casos examinados, la renta que ahora tributa la tierra A constituya una renta diferencial, comparada con la última inversión adicional de capital en las tierras antiguamente arrendadas, que sólo cubre el precio de producción. En efecto el hecho de que la tierra A no pueda ser cultivada hasta que el precio comercial regulador sea lo suficientemente alto para dejar margen a una renta en la tierra A es lo único que explica, en este caso, que el precio comercial se eleve hasta un nivel que, si bien no permite que la última

inversión de capital hecha en las tierras anteriormente arrendadas arroje más que su precio de producción, le asigna un precio de producción tan alto, que puede tributar al mismo tiempo una renta para la tierra A. El hecho de que esta tierra tenga que tributar una renta, es, en estos casos, la causa a que responde la creación de la renta diferencial entre la tierra A y las últimas inversiones de capital en las tierras anteriormente arrendadas.

Cuando decimos que –partiendo del supuesto de la regulación del precio del trigo por el precio de producción– las tierras de la clase A no tributan una renta, nos referimos a la renta en el sentido categórico de la palabra. Sí el canon pagado por el arrendatario representa una deducción del salario normal de sus obreros o de su propia ganancia media normal, este canon no será tal renta, es decir, no será una parte integrante del precio de su mercancía distinta e independiente del salario y de la ganancia. Ya hemos dicho más arriba que este

caso se da frecuentemente en la práctica. Cuando el salario de los obreros agrícolas de un país se halla en general por debajo del nivel medio normal del salario y, por tanto, entra a formar parte de la renta con carácter general una deducción del salario, una parte de él, esto no representa ningún caso excepcional que favorezca al arrendatario de la tierra peor. Estos salarlos bajos entran ya como una partida integrante en el mismo precio de producción que hace posible el cultivo de la tierra de peor calidad, y la venta del producto por su precio de producción no permite, por consiguiente, al arrendatario de esta tierra pagar una renta. El terrateniente podría arrendar también su tierra a un obrero agrícola que se resignase a abonarle en forma de renta todo o la mayor parte del remanente sobre el salario que deja el precio de venta del producto. En estos casos, aunque se haga efectivo un canon, no se abona una renta. Sin embargo, allí donde se dan las condiciones propias del régimen capitalista de

producción, la renta y el canon tienen necesariamente que coincidir. Y esta situación normal es precisamente la que se trata de investigar aquí.

Sí los casos que venimos examinando, en los que, dentro del régimen de producción capitalista, pueden realmente efectuarse inversiones de capital en la tierra sin devengar renta, no nos dicen nada decisivo en cuanto al problema que nos ocupa, menos aún la referencia a las condiciones existentes en las colonias. Lo que caracteriza a las colonias como tales –y aquí sólo nos referimos a las colonias estrictamente agrícolas– no es solamente la masa de las tierras fértiles que se hallan en estado de naturaleza, sino el hecho de que estas tierras no han sido aún apropiadas, no se hallan sometidas al régimen de la propiedad territorial. Es esto lo que distingue en proporciones gigantescas a los viejos países y a las colonias, en lo que a la tierra se refiere: la inexistencia legal o efectiva de la propiedad sobre la tierra, como con razón

señala Wakefield[1] y ya habían descubierto mucho antes de él Mirabeau padre, el fisiócrata, y otros antiguos economistas. Tanto da, para nuestros efectos, que los colonos se apropien directamente la tierra o que paguen al Estado una cantidad de dinero que, bajo el título de un precio puramente nominal, no es en realidad, más que un tributo por un título jurídico válido. Y es también indiferente el que algunos colonos ya asentados sean propietarios jurídicos de la tierra por ellos cultivada. De hecho, la propiedad territorial no constituye aquí una traba para la inversión de capital o de trabajo sin capital; el hecho de que los colonos ya asentados se apoderen de una parte de la tierra no impide a los que lleguen después convertir nuevas tierras en campo de inversión de su capital o de su trabajo. Por consiguiente, cuando se trata de investigar cómo actúa la propiedad de la tierra sobre los productos agrícolas y sobre la renta allí donde la tierra se halla limitada como base de inversión del capital, resulta

disparatado traer a colación las colonias burguesas libres, en las que no existen ni el régimen capitalista de producción dentro de la agricultura ni la forma de propiedad sobre la tierra correspondiente a él, por lo menos de hecho, en lo que a esta última se refiere. Al decir esto, nos referimos, por ejemplo, a Ricardo en su capítulo sobre la renta del suelo. Empieza declarando que se propone investigar los efectos en que la apropiación de la tierra se traduce en cuanto al valor de los productos agrícolas, e inmediatamente nos pone como ejemplo las colonias, dando por supuesto que en ellas la tierra existe de un modo relativamente elemental, sin que su explotación se halle entorpecida por el monopolio de la propiedad inmobiliaria.

El mero hecho de la propiedad jurídica sobre la tierra no procura renta alguna al terrateniente. Le da en cambio la potestad de sustraer su tierra a la explotación mientras las condiciones económicas no le permiten valorizarla de tal modo que le deje un remanente, bien

porque se la dedique a la agricultura en sentido estricto, bien porque se la emplee para otros fines de producción, para la edificación, etc. El terrateniente no puede hacer que aumente ni disminuya la cantidad absoluta de este campo de inversión, pero sí está en sus manos hacer que aumente o disminuya la cantidad de tierras que se hallen en el mercado. Nos encontramos, pues, con el hecho característico, señalado ya por Fourier, de que en todos los países civilizados se sustrae siempre al cultivo una parte relativamente grande de la tierra.

En el supuesto de que la demanda exija roturar nuevas tierras, menos fértiles que las explotadas, ¿es que su propietario va a cederlas gratuitamente porque el precio comercial del producto sea lo suficientemente alto para que la inversión de capital cubra al arrendatario el precio de producción y le deje, además la ganancia normal? En modo alguno. No lo hará sí la inversión de capital no arroja una renta para él. Jamás arrendará sus tierras si el arrendatario

no le abona el canon correspondiente. Será, pues, necesario que el precio comercial se eleve por encima del precio de producción, hasta *P* + *r*, para que el terrateniente pueda percibir una renta. Y como, según el supuesto de que partimos, la propiedad de la tierra no rinde nada, carece económicamente de valor, si la tierra no se arrienda, bastará con que el precio comercial rebase el precio de producción por poco que sea para poder lanzar al mercado las nuevas tierras de calidad inferior.

Ahora bien, ¿la renta que arrojan las tierras de peor calidad y que no puede atribuirse a una diferencia de fertilidad, quiere decir que el precio del producto agrícola represente necesariamente un precio de monopolio en el sentido corriente de la palabra, es decir, un precio del que forme parte la renta al modo de un impuesto, con la diferencia de que quien lo percibe es el terrateniente y no el Estado? Es indudable que este impuesto se mueve dentro de limites

económicos dados. Se halla circunscrito por las inversiones adicionales de capital hechas en las tierras anteriormente arrendadas, por la competencia de los productos agrícolas del extranjero –siempre y cuando que puedan importarse libremente–, por la competencia de los terratenientes entre sí y, finalmente, por las necesidades y la solvencia de los consumidores. Pero no es de esto de lo que aquí se trata. Se trata de saber si la renta tributada por la tierra de peor calidad forma parte del precio de su producto, el cual regula –según el supuesto de que partimos– el precio general del mercado, del mismo modo que un impuesto forma parte de la mercancía sobre la que grava, es decir, como un elemento independiente de su valor.

No es necesario, ni mucho menos, que ocurra así, y sí se ha afirmado es porque hasta ahora no se ha comprendido la diferencia entre el valor de las mercancías y su precio de producción. Hemos visto que el precio de producción de una mercancía no es, ni mucho menos,

idéntico a su valor, aunque los precios de producción de las mercancías considerados en su totalidad, sólo se hallan regulados por su valor total y aunque los movimientos de los precios de producción de las distintas clases de mercancías, siempre y cuando que las demás circunstancias permanezcan invariables, se determinan exclusivamente por los movimientos de sus valores, Asimismo se ha puesto de manifiesto que el precio de producción de una mercancía puede ser superior o inferior a su valor y sólo excepcionalmente coincide con éste. Por tanto, el hecho de que los productos agrícolas se vendan por encima de su precio de producción no demuestra por sí solo, en modo alguno, que se vendan también por encima de su valor; del mismo modo que el hecho de que los productos industriales se vendan por término medio por su precio de producción no demuestra en modo alguno que se vendan precisamente por su valor. Cabe la posibilidad de que los productos agrícolas se vendan por encima de

su precio de producción y, sin embargo, por debajo de su valor, del mismo modo que, por otra parte, hay muchos productos industriales que sólo arrojan el precio de producción por el hecho de venderse por encima de su valor.

La proporción entre el precio de producción de una mercancía y su valor se determina exclusivamente por la proporción entre la parte variable del capital con que se la produce y su parte constante, o sea por la composición orgánica del capital productivo. Si la composición orgánica del capital de una rama de producción es más baja que la del capital social medio, es decir, si su parte variable, invertida en salarios, en proporción a su parte constante, invertida en condiciones objetivas de trabajo, es mayor que en el capital medio de la sociedad, el valor de su producto será necesariamente superior a su precio de producción. Es decir, este capital, por emplear más trabajo vivo, producirá con la misma explotación del trabajo más plusvalía y, por tanto, más ganancia, que una

parte alícuota igual del capital medio de la sociedad. El valor de su producto será, por consiguiente, superior a su precio de producción, ya que éste es igual a la reposición del capital invertido más la ganancia media, la cual es menor que la ganancia producida en esta mercancía concreta. La plusvalía producida por el capital social medio es menor que la que produce un capital de esta composición orgánica baja. Y a la inversa, cuando el capital invertido en una rama determinada de producción sea de composición orgánica superior a la del capital social medio. El valor de las mercancías producidas por este capital será inferior a su precio de producción, que es lo que ocurre de un modo general con los productos de las industrias más desarrolladas.

Cuando decimos que el capital de una determinada rama de producción tiene una composición orgánica más baja que el capital social medio no hacemos más que expresar en distintos términos el hecho de que la producti-

vidad del trabajo social de esta rama concreta de producción es inferior al nivel medio de productividad, pues el nivel de productividad alcanzado se manifiesta en el predominio relativo del capital constante sobre el variable, o sea, en el descenso continuo de la parte que un capital determinado invierte en salarios. Por el contrarío, la alta composición orgánica del capital en una esfera de producción dada, indica un desarrollo de la capacidad productiva superior al nivel medio.

Por lo demás, para no referirnos a los trabajos estrictamente artísticos, cuyo examen se sale, por su naturaleza especial, de nuestro tema, es evidente que las distintas ramas de producción exigen, con arreglo a sus características técnicas, distintas proporciones de capital constante y variable y que el trabajo vivo tiene necesariamente que ocupar en unas más lugar y en otras menos. Así, por ejemplo, en la industria extractiva, que debe distinguirse cuidadosamente de la agricultura, desaparece comple-

tamente la partida de las materias primas como elemento del capital constante y las materias auxiliares sólo desempeñan un papel importante en alguno que otro caso. En cambio, la otra parte del capital constante, o sea, el capital fijo, tiene una gran importancia en la minería. Sin embargo, también en esta industria puede medirse el progreso industrial por el crecimiento relativo del capital constante en proporción con el variable.

Si en la agricultura en sentido estricto la composición orgánica del capital es más baja que la del capital social medio, esto significaría evidentemente que en los países de producción desarrollada, la agricultura no alcanza el mismo grado de progreso que la industria de transformación. Este hecho, prescindiendo de toda otra circunstancia de carácter económico, algunas de ellas decisivas, podría explicarse por el desarrollo anterior y más rápido de las ciencias mecánicas, principalmente en lo relativo a su aplicación, comparado con el desarrollo poste-

rior y en parte muy reciente de la química, la geología y la fisiología y también, principalmente, el de su aplicación a la agricultura. Por lo demás, es un hecho indudable y conocido desde hace ya mucho tiempo[2] que los progresos realizados en la agricultura se traducen siempre, ellos también, por un aumento relativo del capital constante con respecto al variable. Si en un determinado país de producción capitalista, en Inglaterra por ejemplo, la composición orgánica del capital agrícola es más baja que la del capital social medio, es un problema que sólo puede resolverse con ayuda de la estadística y en cuyo detalle huelga para nuestros fines entrar. De todos modos, podemos afirmar como algo evidente que sólo bajo este supuesto puede el valor de los productos agrícolas ser superior a su precio de producción; es decir, que la plusvalía producida en la agricultura por un capital de determinada magnitud o, lo que es lo mismo, el trabajo sobrante puesto en acción por él y de que él puede disponer (y tam-

bién, por consiguiente, el trabajo vivo empleado, en general) son siempre mayores que en un capital de la misma magnitud y de composición social media.

Para la forma de la renta que estamos estudiando y que sólo puede existir bajo este supuesto bastará, pues, con que establezcamos la hipótesis. Al desaparecer ésta, desaparece también la forma de la renta que a ella corresponde.

Sin embargo, el mero hecho de que el valor de los productos agrícolas arroje un remanente sobre su precio de producción no basta, ni mucho menos, para explicar la existencia de una renta del suelo, independiente de la diferencia de fertilidad entre las distintas clases de tierras o entre las inversiones sucesivas de capital en la misma tierra, en una palabra, de una renta distinta por su concepto de la renta diferencial y que, por tanto, podemos designar con el nombre de *renta absoluta.* Hay toda una serie de productos industriales cuyo valor es

superior a su precio de producción sin que por ello arrojen un remanente sobre la ganancia medía o una ganancia excedente susceptible de convertirse en renta. Por el contrario. La existencia y el concepto del precio de producción y de la cuota general de ganancia que este precio implica responden al hecho de que las distintas mercancías no se venden por su valor. Los precios de producción nacen de una compensación de los valores de las mercancías, la cual, después de reponer los respectivos valores–capitales invertidos en las distintas ramas de producción, distribuye la plusvalía total, no en la proporción en que ha sido producida en las distintas ramas y en la que, por tanto, se contiene en sus productos respectivos, sino en proporción a la magnitud de los capitales invertidos. Sólo así pueden surgir una ganancia media y el precio de producción de las mercancías, de que aquélla es elemento característico. Los capitales tienden constantemente a operar por medio de la competencia, esta compensación en la

distribución de la plusvalía producida por el capital total, eliminando cuartos obstáculos se oponen a esa compensación. Su tendencia es, por tanto, la de no tolerar más ganancias excedentes que aquellas que respondan a la diferencia entre los valores y los precios de producción de las mercancías, absorbiendo cuantas respondan a la diferencia entre el precio general de producción regulador del mercado y los precios individuales de producción, distintos de aquél; ganancias excedentes que. por consiguiente, no se producen tampoco entre dos ramas de producción distintas, sino dentro de cada rama de producción. Por tanto, no afectan a los precios generales de producción de las distintas ramas, es decir, a la cuota general de ganancia, sino que, por el contrario, presuponen la existencia de la cuota general de ganancia. Sin embargo, esta premisa obedece, como ya hemos expuesto más arriba, a los cambios constantes que se operan en la distribución proporcional del capital total de la so-

ciedad entre las distintas ramas de producción, al movimiento continuo de emigración e inmigración de capitales, a su capacidad para desplazarse de unas ramas de producción a otras, consideradas como otros tantos campos de inversión a disposición de las distintas porciones independientes del capital total de la sociedad. Se da por supuesto aquí que ante la competencia de los capitales no se interpone ninguna barrera o, en todo caso, que sólo la entorpezcan barreras puramente fortuitas y temporales –como ocurre, por ejemplo, cuando en una rama de producción el valor de las mercancías sea superior a su precio de producción o la plusvalía producida superior a la ganancia media–, impidiendo reducir el valor al precio de producción y, por consiguiente, distribuir la plusvalía excedente de esta rama de producción proporcionalmente entre todas lis ramas explotadas por el capital. Si ocurriese lo contrario, sí el capital tropezase con una potencia extraña a la que no pudiera sobreponerse en modo algu-

no o a la que sólo pudiera sobreponerse de un modo parcial, restringiendo su inversión en determinadas ramas de producción o no admitiéndola sino en condiciones que excluyen en todo o en parte aquella compensación general de la plusvalía para formar la ganancia media, es indudable que en las ramas de producción en que tal ocurriese el remanente del valor de las mercancías sobre su precio de producción engendraría una ganancia excedente que podría convertirse en renta y adquirir como tal una existencia independiente de la ganancia. Pues bien, la propiedad territorial es esa potencia extraña y esa barrera que se levanta ante el capital deseoso de invertirse en la tierra o, si se quiere, es el terrateniente el que se interpone así ante el capitalista.

La propiedad territorial es aquí la barrera que no permite ninguna nueva inversión de

capital en una tierra hasta ahora no cultivada o no arrendada sin percibir un tributo, es decir, sin exigir una renta, aunque la tierra nueva incorporada al cultivo pertenezca a una categoría que no arroja renta diferencial y que, a no ser por la propiedad a que se halla sujeta, habría podido ser explotada ya con una pequeña subida del precio comercial, con sólo que el precio regulador del mercado hubiese cubierto al cultivador de esta tierra de calidad inferior su precio de producción. La traba que opone la propiedad territorial hace que el precio comercial tenga que subir hasta un punto en que la tierra arroje un remanente sobre el precio de producción, es decir, en que pueda devengar una renta. Pero, como, según el supuesto de que partimos, el valor de las mercancías producidas por el capital agrícola es superior a su precio de producción, esta renta (exceptuando un caso que enseguida examinaremos) constituye el remanente del valor sobre el precio de producción o una parte de él. El que la renta

absorba la diferencia íntegra entre el valor y el precio de producción o solamente una parte más o menos grande de ella dependerá en absoluto del estado de la oferta y la demanda y de la extensión de la tierra nueva lanzada al cultivo. Mientras la renta no sea igual al remanente del valor del producto agrícola sobre su precio de producción, una parte de este remanente entrará siempre en la corriente de compensación general y distribución proporcional de toda la plusvalía entre los distintos capitales individuales. Tan pronto como la renta equivalga al remanente del valor sobre el precio de producción, la parte de la plusvalía que exceda de la ganancia media quedará íntegramente al margen de este juego de compensación. Pero, lo mismo sí esta renta absoluta representa el remanente íntegro del valor sobre el precio de producción que sí representa solamente una parte de él, los productos agrícolas se venderán siempre a un precio de monopolio, no porque su precio

sea superior a su valor, sino porque es igual a éste o inferior a él, pero superior desde luego, a su precio de producción. Su monopolio no consistirá, como el de otros productos industriales cuyo valor es superior al precio general de producción, en nivelarse a base del

precio de producción. Una parte, tanto del valor como del precio de producción, constituye, de hecho, una constante dada, a saber: el precio de costo, o sea, el capital invertido en la producción = *c*, lo cual quiere decir que su diferencia reside en la otra parte, en la parte variable que representa dentro del precio de producción, *g*, la ganancia, es decir, la plusvalía total, calculada a base del capital social y de cada capital individual como parte alícuota de aquél y que dentro del valor de la mercancía equivale a la plusvalía real producida por este capital concreto y que es parte integrante de los valores–mercancías producidos por él. Si el valor de la mercancía es superior a su precio de producción, éste será = *c* + *g* y el valor = *c* + *g* + *d,* de

tal modo que *g* + *d* = a la plusvalía contenida en ellos. Por tanto, la diferencia entre el valor y el precio de producción será = *d*, es decir, igual al remanente de la plusvalía producida por este capital sobre la que según la cuota general de ganancia le corresponde. De donde se sigue que el precio de los productos agrícolas puede ser superior a su precio de producción sin que alcance el límite de su valor. Y se sigue asimismo que, hasta cierto punto, puede operarse una subida permanente de precio de los productos agrícolas antes de que su precio haya alcanzado el limite de su valor. Otra consecuencia se desprende de aquí, y es que el remanente de valor de los productos agrícolas sobre su precio de producción sólo puede convertirse en factor determinante de su precio general en el mercado gracias al monopolio que supone la propiedad sobre la tierra. Y finalmente, que en este caso no es el encarecimiento del producto la causa de la renta, sino, por el contrario, la renta la causa del encarecimiento del producto. Si el

precio del producto obtenido en la unidad de superficie de la tierra peor = *P* + *r,* todas las rentas diferenciales aumentarán en los correspondientes múltiplos de *r*, ya que, según el supuesto de que partimos, *P* + *r* se convierte en el precio comercial regulador.

Si la composición media del capital social no agrícola fuese = 85*c* + l5*v* y la cuota de plusvalía el 100%, el precio de producción seria = 115. Sí la composición orgánica del capital agrícola fuese = 75*c* + 25*v*, el valor del producto, a base de la misma cuota de plusvalía, y el valor comercial regulador serían = 125. Sí el capital agrícola y el no agrícola se compensasen para formar un precio medio (para abreviar, equiparamos el capital total que funciona en ambas ramas de producción), la plusvalía total sería = 40, o sea, el 20% de 200 de capital. El producto, tanto de un capital como del otro, se vendería por 120. Por consiguiente, compensándose a base de los precios de producción, los precios comerciales medios del pro-

ducto no agrícola serían superiores y los del producto agrícola inferiores a su valor. Si los productos agrícolas se vendiesen por su valor íntegro excederían en 5, y los productos industriales bajarían 5 del precio obtenido a base de la compensación. Si las condiciones del mercado no permiten vender los productos agrícolas por su valor integro, obteniendo el remanente íntegro sobre el precio de producción, el efecto conseguido oscilará entre ambos extremos: los productos industriales se venderán un poco por encima de su valor y los productos agrícolas un poco por encima de su precio de producción.

Aunque la propiedad de la tierra puede hacer que el precio de los productos agrícolas exceda de su precio de producción, no dependerá de ella, sino de la situación general del mercado la medida en que el precio comercial superior al precio de producción se acerque

al valor y, por tanto, la proporción en que la plusvalía producida en la agricultura por encima de la ganancia media dada se convierta

en renta o entre en la compensación general de la plusvalía a base de la ganancia media. En todo caso, esta renta absoluta que nace del remanente del valor sobre el precio de producción es simplemente una parte de la plusvalía agrícola, la transformación de esta plusvalía en renta, su absorción por el propietario de la tierra; del mismo modo que la renta diferencial nace de la. transformación de la ganancia excedente en renta, de su confiscación por el terrateniente, a base del precio general de producción regulador. Estas dos formas de renta son las únicas formas normales. Fuera de ellas, la renta sólo puede responder a un verdadero precio de monopolio, no determinado ni por el precio de producción ni por el valor de las mercancías, sino por las necesidades y por la solvencia de los compradores, y cuyo estudio tiene su lugar en la teoría de la competencia, donde se investiga el movimiento real de los precios del mercado.

Sí toda la tierra de un país útil para agricultura estuviese arrendada –partiendo del supuesto general de la existencia del régimen capitalista de producción y de condiciones normales–, no habría ninguna tierra que no arrojase renta, pero podría haber inversiones de capital, porciones concretas del capital invertido en la tierra que no diesen renta alguna, pues una vez arrendada la tierra, cesa de actuar como traba absoluta para la necesaria inversión de capital. Sin embargo, sigue actuando como traba relativa en la medida en que la reversión a manos del terrateniente del capital incorporado a la tierra impone aquí al arrendatario límites muy concretos. Sólo en este caso se convertiría toda la renta en renta diferencial, no en renta diferencial determinada por la diferencia en cuanto a la calidad de la tierra, sino por la diferencia entre las ganancias excedentes producidas en una determinada tierra después de las últimas inversiones de capital y la renta que se tributa por el arriendo de la tierra de peor

clase. La propiedad territorial sólo actúa como traba absoluta allí donde el acceso a la tierra como campo de inversión de capital se halla sujeto al pago de un tributo al terrateniente. Una vez que se logra este acceso, ya el propietario no puede oponer una traba absoluta al volumen cuantitativo de la inversión de capital en una tierra dada. Respecto a la construcción de edificios en general, existe la traba que puede suponer la propiedad de un tercero sobre la tierra en que se trata de edificar. Pero una vez que el suelo se arrienda para construir en él, dependerá exclusivamente de la voluntad del arrendatario el levantar sobre ese solar una casa alta o baja.

Si la composición media del capital agrícola fuese la misma o más alta que la del capital social medio, desaparecería la renta absoluta, siempre en el sentido que hemos expuesto; es decir, la renta que se distingue tanto de la renta diferencial como de la renta basada en un verdadero precio de monopolio. El valor

del producto agrícola no sería entonces superior a su precio de producción y el capital agrícola no pondría en movimiento más trabajo ni realizaría tampoco, por tanto, más plusvalía que el capital no agrícola. Y lo mismo sucedería sí, al desarrollarse la agricultura, la composición del capital agrícola se nivelase con la del capital social medio.

Parece, a primera vista, una contradicción admitir que, de una parte, se eleva la composición orgánica del capital agrícola, es decir, aumenta su parte constante con respecto a la variable mientras, de otra parte, el precio del producto agrícola sube lo bastante para que tierras nuevas y peores que las ya explotadas devenguen una renta, que en este caso sólo podría prevenir del remanente del precio comercial sobre el valor y el precio de producción, en una palabra, solamente del precio de monopolio del producto.

Pero, es necesario distinguir.

En primer lugar, vimos al estudiar la formación de la cuota de ganancia que dos capitales que, tecnológicamente considerados, tienen una composición orgánica igual, es decir, que ponen en movimiento la misma cantidad de trabajo en proporción a la maquinaria y a las materias primas, pueden, sin embargo, presentar una composición diferente si se atiende a los diversos valores de los capitales constantes. Puede ocurrir que en un caso las materias primas o la maquinaria sean mas caras que en otro. Para poner en movimiento la misma masa de trabajo (cosa necesaria, según la premisa de que se parte, para poder elaborar la misma masa de materia prima), tendría que invertirse en un caso un capital mayor que en el otro, toda vez que con un capital de 100, por ejemplo, no se podrá poner en acción la misma cantidad de trabajo sí la materia prima, cuyo pago ha de salir también de los 100, cuesta en un caso 40 y en el otro 20. Sin embargo, la composición orgánica de estos capitales es, desde el

punto de vista tecnológico, la misma como se demostraría inmediatamente si bajase el precio de las materias primas más caras hasta ponerse a la altura del de las otras. En este caso, las proporciones de valor entre el capital variable y el capital constante se unificarían, aunque no se operase ningún cambio en cuanto a la proporción técnica entre el trabajo vivo empleado y la masa y naturaleza de las condiciones de trabajo aplicadas. De otra parte, un capital de composición orgánica baja podría colocarse, en apariencia, al mismo nivel de un capital de composición orgánica alta, considerado desde el punto de vista de la composición de valor simplemente, por el mero hecho de que aumentasen los valores de sus elementos constantes. Tomemos, por ejemplo, dos capitales, uno = 60*c* + 40*v*, es decir, un capital que emplee mucha maquinaria y muchas materias primas en proporción a la fuerza viva de trabajo, y otro = 40*c* + 60*v*, en el que el empleo de trabajo vivo (60%) predomine considerablemente sobre el empleo de maqui-

naria (un 10%, supongamos y que además utilice poca materia prima y barata (un 30%, por ejemplo). Pues bien, por el simple hecho de que el valor de las materias primas y auxiliares aumentase de 30 a 80 quedaría compensada la diferencia de composición orgánica entre los dos capitales pues ahora por 10 de máquinas corresponderían, en el segundo, 80 de materias primas y 60 de fuerza de trabajo, o sean, 90*c* + 60*v*, lo que porcentualmente equivale a 60*c* + 40*v*), sin que para ello haya operado ningún cambio en cuanto a la composición técnica de los dos capitales. Capitales de igual composición orgánica pueden presentar, pues, distinta composición de valor, y capitales de igual composición porcentual de valor pueden representar fases distintas de composición orgánica y, por tanto, expresar distintas etapas de desarrollo de la productividad social del trabajo. Por consiguiente, el mero hecho de que el capital agrícola se hallase al nivel general en cuanto a la composición de valor no demostraría que

se hallase igualmente desarrollada en él la productividad social del trabajo. Podría demostrar únicamente que su propio producto el cual forma a su vez parte de sus condiciones de producción, es más caro que ciertas materias auxiliares, el abono, por ejemplo, que antes se hallaba más a mano y ahora tiene que transportarse desde lejos, etcétera.

Pero, aun prescindiendo de esto, debemos fijarnos en el carácter peculiar de la agricultura.

Suponiendo que la maquinaria economizadora de trabajo, los medios químicos auxiliares, etc., ocupen aquí un lugar más importante y que, por tanto, el capital constante aumente con respecto a la masa de la fuerza de trabajo empleada desde un punto de vista técnico, no sólo en cuanto al valor, sino también en cuanto a la masa, en la agricultura (lo mismo que en la minería) habrá que tener en cuenta, además de la productividad social, la productividad natural del trabajo, que depende de las

condiciones naturales en que éste se desarrolle. Es posible que el aumento de la capacidad productiva social de la agricultura se límite a compensar o no compense siquiera el descenso de la capacidad natural –compensación– que sólo puede surtir efectos durante algún tiempo–, de tal modo que, a pesar del desarrollo técnico, el producto agrícola no se abarate, sino que simplemente se evite su mayor encarecimiento. Y cabe también la posibilidad de que, al subir el precio del trigo, disminuya la masa absoluta de producto, a la par que aumente el producto excedente relativo; así ocurrirá, en efecto, si se produce un aumento relativo del capital constante, formado en gran parte por maquinaria o por ganado y del que sólo hay que reponer el desgaste, disminuyendo proporcionalmente el capital variable, la parte del capital invertida en salarios, que debe reponerse siempre integra a costa del producto.

Pero cabe asimismo la posibilidad de que, al progresar la agricultura, baste con que el

precio comercial rebase moderadamente la media para que las tierras malas puedan cultivarse y arrojen al mismo tiempo una renta, cosa que con un nivel más bajo de los recursos técnicos requeriría un alza mayor del precio comercial

El hecho de que en la ganadería en gran escala, por ejemplo, la masa de la fuerza de trabajo que se emplea sea muy pequeña, si se la compara con el capital constante invertido en el mismo ganado, podría considerarse como decisivo en contra de la tesis de que el capital agrícola, porcentualmente considerado, pone en movimiento una cantidad mayor de fuerza de trabajo que el capital medio social no agrícola. Pero a este propósito debe tenerse en cuenta que, al estudiar el problema de la renta, partimos, como del factor determinante de la parte del capital agrícola que produce el alimento vegetal decisivo, el medio fundamental de subsistencia de todos los pueblos civilizados. Ya A. Smith demostró –y es uno de sus méritos que

en la ganadería, y en general en el promedio de todos los capitales invertidos en la tierra que no se destinan a la producción de los medios fundamentales de subsistencia, del trigo por ejemplo, el precio se determina de un modo completamente distinto. Aquí se determina, concretamente, por el hecho de que el precio del producto de la tierra empleada, por ejemplo, como pasto artificial para el ganado y que lo mismo podría convertirse en tierra labrantia de determinada calidad, tiene que subir lo suficiente para arrojar la misma renta que una tierra de labor de calidad igual; esto quiere decir que la renta de las tierras trigueras contribuye de un modo determinante a la formación del precio del ganado, por lo cual Ramsay advierte con razón que la renta, la expresión económica de la propiedad de la tierra y, por tanto, la propiedad territorial misma, hace subir artificialmente, de este modo, el precio del ganado.

"Cuando el cultivo se extiende, las tierras incultas llegan a ser insuficientes para sa-

tisfacer la demanda de carne para el sacrificio. Entonces es necesario dedicar una gran parte de la tierra cultivable a la cría y ceba del ganado, y los Precios, por lo mismo, deben ser suficientes, no sólo para pagar el trabajo de criarlos, sino también la renta del propietario, y además, el beneficio que el colono hubiera podido conseguir de haberlas dedicado a la labranza. El ganado que se cría en terrenos incultos se vende en el mercado, teniendo en cuenta el peso y la calidad, al mismo precio que el otro, criado en las tierras mejor cultivadas. Los propietarios de aquellos terrenos se aprovechan de esas circunstancias y elevan la renta de sus tierras en proporción al precio del ganado que crían". (A. Smith, *La riqueza de las naciones, op. cit.,* libro I, cap. XI, parte I, p. 144). Vemos, pues, que también a diferencia de la renta del trigo, se produce aquí una renta diferencial a favor de la tierra peor.

La renta absoluta explica algunos fenómenos que, a primera vista, parecen atribuir la

renta a un simple precio de monopolio. Tomemos, por ejemplo, el poseedor de un bosque, en Noruega supongamos, bosque existente sin la menor intervención de la mano del hombre y que no sea, por tanto, producto de la forestación, para relacionar esto con el ejemplo que pone A. Smith. Si el propietario de este bosque percibe una renta, que le abona un capitalista por talar madera en él, respondiendo –supongamos– a la demanda de Inglaterra, o si él mismo lo tala como tal capitalista, la madera le dejará, además de la ganancia correspondiente al capital invertido, una renta más o menos grande. Tratándose de un producto que es obra exclusiva de la naturaleza, como ocurre en este caso, parece que estamos ante un recargo nacido puramente del monopolio. Pero, en realidad, el capital aquí empleado está formado casi exclusivamente por capital variable, por capital invertido en trabajo, que, por tanto, pone en movimiento más trabajo sobrante que cualquier otro capital de la misma magnitud. Esto quiere

decir que en el valor de la madera se encierra un remanente de trabajo no retribuido o de plusvalía mayor que en el producto de capitales de composición orgánica más alta. Así se explica que la madera pueda cubrir la ganancia media y, además, dejar al propietario del bosque un remanente considerable en forma de renta. Y por el contrarío, debe suponerse que, dada la facilidad con que se extiende la tala de bosques y con que, por tanto, puede aumentar rápidamente esta producción, es necesario que aumente también la demanda en proporciones muy considerables para que el precio de la madera equivalga a su valor y, por consiguiente, pueda el propietario percibir en forma de renta todo el remanente del trabajo no retribuido.

Partimos del supuesto de que la tierra nueva lanzada al cultivo es de calidad inferior aun a la peor de las tierras últimamente cultivadas. Sí fuese mejor, arrojarla una renta diferencial. Y aquí estamos, nos ocupamos en investigar precisamente el caso en que la renta no

presenta esa forma. Sólo caben, para ello, dos casos: que la tierra nueva incorporada al cultivo sea peor o que sea de la misma calidad que las últimamente cultivadas. El caso en que es de calidad inferior ha sido estudiado ya. Sólo nos queda, pues, por investigar el caso en que es de la misma calidad.

Lo mismo pueden incorporarse al cultivo, a medida que éste se desarrolla, como veíamos al examinar la renta diferencial, tierras de igual calidad y aun de calidad mejor que tierras de peor calidad.

Primero, porque en la renta diferencial (y en toda renta en general, ya que también en la renta no diferencial se plantea siempre el problema de saber si la fertilidad de la tierra, de una parte, y de otra su situación permite cultivarla, sacando de ella una ganancia y una renta, a base del precio comercial regulador) obran en sentido contrario dos condiciones que no tardan en neutralizarse recíprocamente o en prevalecer la una sobre la otra. El alza del precio

comercial –siempre y cuando que el precio de costo del cultivo no haya descendido o, dicho en otros términos, que no medien progresos de carácter técnico que constituyan un nuevo factor determinante del cultivo de nuevas tierras– puede lanzar al cultivo tierras más fértiles que antes no podían competir con las otras por su situación. Y puede también ocurrir que, tratándose de tierras menos fértiles, las ventajas de la situación predominen de tal modo que compensen su menor capacidad de rendimiento. La situación puede poner también en condiciones de competencia a las tierras mejores, sin necesidad de que suba el precio comercial, al mejorar los medios de comunicación, como lo demuestran en gran escala los Estados norteamericanos de las grandes praderas. Y este fenómeno se da también continuamente en los viejos países civilizados, aunque no en la misma proporción que en las colonias, donde el factor situación, como con razón ha puesto de relieve Wakefield, es decisivo. Por tanto, tenemos en

primer lugar los efectos contradictorios de la situación y la fertilidad y el carácter variable del factor situación, que es compensado continuamente, que sufre constantes cambios progresivos orientados hacía la combinación, efectos que lanzan alternativamente a la competencia con las tierras antiguas nuevas tierras, unas veces iguales, otras veces mejores y otras peores.

Segundo. Con el desarrollo de las ciencias naturales y de la agronomía cambia también la fertilidad de la tierra, al cambiar los recursos de que se dispone para valorizar inmediatamente sus elementos. Gracias a ello se han colocado en el primer rango, no hace mucho en Francia y en los condados del Este de Inglaterra, ciertas clases ligeras de tierras que antes estaban consideradas como de mala calidad (véase Passy). Por otra parte, tierras que se reputaban malas, no por su composición química, sino simplemente por razón de ciertos obstáculos físico–mecánicos que se oponen a su cultivo,

se convierten en buenas tan pronto como se descubren los medios necesarios para poder vencer estos obstáculos.

Tercero. En todos los viejos países civilizados se dan antiguas condiciones históricas y tradicionales, por ejemplo, en forma de terrenos del Estado, de terrenos comunales, etc., que sustraen al cultivo, por causas puramente fortuitas, grandes extensiones de tierra, hasta que poco a poco van incorporándose a la agricultura. El orden por el que se incorporan al cultivo no depende ni de su calidad ni de su situación, sino de factores completamente externos. A la luz de la historia de los terrenos comunales ingleses, que nos enseña cómo los *Enclosure Bills* van convirtiéndolos poco a poco en propiedad privada y abriéndolos al cultivo, nada más ridículo que esa fantástica explicación de quienes creen que son los químicos agrícolas modernos, un Liebig, por ejemplo, quienes dirigen la selección a que responde el orden de roturación de estas tierras, designando a unas

como aptas para el cultivo, por sus propiedades químicas, y eliminando otras. El factor decisivo, aquí, es la ocasión, que hace al ladrón: los pretextos jurídicos más o menos plausibles que se les ofrecen a los grandes terratenientes para extender sus dominios.

Cuarto. Prescindiendo del hecho de que la fase de desarrollo del incremento de la población y del capital alcanzada en cada caso concreto opone un límite, aunque sea elástico, a la extensión de la agricultura; prescindiendo también de la influencia que los factores fortuitos, tales como una sucesión de cosechas buenas y malas, pueden ejercer temporalmente sobre el precio comercial, la extensión de la agricultura en el espacio depende del estado del mercado de capital en su conjunto y de la situación de los negocios dentro del país. En períodos de escasez no bastará con que la tierra inactiva dé al arrendatario la ganancia media –tribute o no renta– para incorporar a la agricultura nuevo capital. En otros períodos de plétora

del capital éste afluye a la agricultura sin necesidad de que suba el precio comercial, siempre y cuando que por lo demás se den las condiciones normales. Las tierras mejores que las cultivadas sólo que darán eliminadas en la práctica de la competencia por el factor situación, por trabas que aún no haya sido posible superar o por causas de carácter fortuito. No tenemos, pues, por qué ocuparnos más que de aquellas clases de tierras que son de calidad tan buena como las últimas sometidas a cultivo. Pero entre las nuevas tierras y las últimas cultivadas medía siempre la diferencia de costo que supone la roturación, y del nivel de los precios comerciales y de las condiciones del crédito dependerá el que esta operación se emprenda o no. Tan pronto como las nuevas tierras se incorporan a la competencia, el precio comercial, siempre y cuando que las demás circunstancias permanezcan invariables, vuelve a descender a su nivel anterior, con lo cual las nuevas tierras lanzadas al cultivo arrojarán la misma renta

que las tierras anteriores de su misma categoría. El supuesto de que no arrojarán renta alguna es demostrado por sus sostenedores partiendo del supuesto de aquello que se trata precisamente de demostrar, a saber: que las tierras de la última clase anterior no han tributado renta. Del mismo modo podría probarse que las casas últimamente construidas no rinden, aparte del alquiler en sentido estricto, renta alguna, a pesar de estar alquiladas. El hecho es que arrojan una renta ya antes de pagar alquiler, puesto que no pocas veces permanecen deshabitadas durante mucho tiempo. Del mismo modo que las inversiones sucesivas de capital hechas en una tierra pueden dar un rendimiento excedente proporcional y, por tanto, tributar la misma renta que las primeras, tierras de la misma calidad que las últimamente explotadas pueden dar el mismo rendimiento con el mismo costo. De otro modo, sería inconcebible que pudiesen ponerse nunca en cultivo tierras de la misma calidad, unas detrás de otras y no todas

al mismo tiempo, o mejor dicho, ninguna de ellas, para no arrastrar tras ella la competencia de todas. El terrateniente se halla siempre dispuesto a percibir una renta, es decir, a obtener algo sin dar nada a cambio; pero el capital, para poder satisfacer su deseo, necesita que concurran ciertas circunstancias. La competencia de unas tierras con otras no depende, pues de que el terrateniente quiera echarlas a competir, sino de que se encuentre el capital necesario para competir con los otros sobre las nuevas tierras.

Cuando la verdadera renta agrícola sea simplemente un precio de monopolio, éste sólo podrá ser pequeño, del mismo modo que aquí la renta absoluta, en circunstancias normales, sólo puede ser pequeña, cualquiera que sea el remanente del valor del producto sobre su precio de producción. La esencia de la renta absoluta consiste, por tanto, en lo siguiente: capitales de igual magnitud invertidos en distintas ramas de producción producen, a base de la misma cuota de plusvalía o del mismo grado

de explotación del trabajo, masas distintas de plusvalía según su diversa composición orgánica media. En la industria, estas masas distintas de plusvalía se compensan a base de la ganancia medía y se distribuyen por igual entre los distintos capitales como entre partes alícuotas del capital social. Pero la propiedad territorial, allí donde la producción necesita de la tierra, sea para fines agrícolas, sea para la extracción de materias primas, impide que esta compensación se efectúe respecto a los capitales invertidos en la tierra y absorbe una parte de la plusvalía, que de otro modo entraría en el juego de la compensación para formar la cuota general de ganancia. La renta forma entonces parte del valor y, más concretamente, de la plusvalía de las mercancías, con la diferencia de que esta parte, en vez de ir a parar a la clase capitalista que se le ha extraído a los obreros, va parar a los terratenientes, que se la extraen a los capitalistas. El supuesto de que se parte, en esta operación, es que el capital agrícola pone en movi-

miento más trabajo que una parte igual del capital no agrícola. Las proporciones de esta diferencia e incluso su existencia dependerán del desarrollo relativo de la agricultura con respecto a la industria. Lo lógico es que esta diferencia se vaya reduciendo a medida que la agricultura se desarrolla, siempre y cuando que la proporción en que disminuya el capital variable con respecto al constante no sea mayor aún en el capital industrial que en el agrícola.

Esta renta absoluta desempeña un papel todavía más importante en la industria extractiva en sentido estricto, en la que desaparece por completo un elemento del capital constante, las materias primas, y donde, si se exceptúan las ramas en las que la parte formada por la maquinaria y otro capital fijo es muy considerable, predomina incondicionalmente la más baja composición orgánica del capital. En esta industria, donde la renta sólo parece nacer de un precio de monopolio, se necesitan precisamente circunstancias extraordinariamente favo-

rables para que las mercancías puedan venderse por su valor o para que la renta sea igual al remanente íntegro de la plusvalía de la mercancía sobre su precio de producción. Y lo mismo acontece, por ejemplo, con la renta de pesquerías, canteras, bosques naturales, etcétera.[3]

Pie de página capítulo XLV

1 Wakefield, *England and América,* Londres, 1833. Ver también Libro I cap. XXV [pp. 702 ss.]

2 Véanse Dombasle y R. Jones [*An Essay on the Distribution of Wealth,* etc., Londres, 1831, pp. 223 *ss.*].

3 Ricardo trata esto de un modo extraordinariamente superficial. Véase el pasaje contra A. Smith sobre la renta de los bosques en Noruega, en *Principioss* cap. II, al principio.

CAPITULO XLVI

RENTA DE SOLARES YERMOS. RENTA DE MINAS. PRECIO DE LA TIERRA

La renta diferencial se presenta en todas partes y se ajusta a las mismas leyes de la renta diferencial agrícola dondequiera que existe renta. Dondequiera que las fuerzas naturales son monopolizables y aseguran al industrial que las emplea una ganancia excedente, ya se trate de un salto de agua, de una mina rica, de aguas abundantes en pesca o de solares bien situados, nos encontramos con que la persona que por su título sobre una porción del planeta puede alegar un derecho de propiedad sobre estos objetos naturales, se apropia

esta superganancia y se la sustrae al capital activo, en forma de renta. Por lo que se refiere a los terrenos empleados como solares, ya A. Smith puso en claro que la base de su

renta, como la de todos los terrenos no agrícolas, se regula por la renta agrícola en sentido estricto (*La riqueza de las naciones, op. cit*., p. 740). Esta renta se caracteriza, en primer lugar, por la influencia predominante que aquí ejerce el factor situación sobre la renta diferencial (factor muy importante, por ejemplo, en los viñedos y en los solares de las grandes ciudades); en segundo lugar, por el carácter tangible que presenta en este caso la total pasividad del propietario, cuya actividad se reduce (sobre todo, tratándose de minas) a explotar los progresos del desarrollo social, a los que, a diferencia del capitalista, no contribuye en lo más mínimo y en los que no arriesga nada, y, finalmente, por el predominio del precio de monopolio en muchos casos y, especialmente, por la explotación más desvergonzada de la miseria (pues la miseria es para los alquileres una fuente mas copiosa

que las minas de Potosí para España [l]) y por el poder inmenso que esta forma de la pro-

piedad territorial supone cuando se combina en las mismas manos con el capital industrial y permite a éste, en la lucha en torno al salario, desahuciar prácticamente al obrero de la tierra como su morada.[2] Por medio de esta renta, una parte de la sociedad impone a la otra un tributo por el derecho a poder habitar la tierra, ya que la propiedad territorial lleva implícito en términos generales el derecho del propietario a explotar el planeta, las entrañas de la tierra, el aire y, por tanto, la conservación y el desenvolvimiento de la vida misma. La renta urbana aumenta necesariamente, no sólo con el crecimiento de la población, que lleva implícita la necesidad creciente de habitación, sino también con el desarrollo del capital fijo que se incorpora a la tierra o echa raíces en ella o descansa sobre ella, como ocurre con todos los edificios industriales, con los ferrocarriles, los almacenes, los edificios, fabriles, los muelles, etc. Ni siquiera con la buena voluntad de Carey es posible confundir aquí el concepto del alquiler,

que incluye el interés y la amortización del capital invertido en la casa, con la renta abonada por el solar exclusivamente, sobre todo cuando, como ocurre en Inglaterra, el propietario de la finca y el especulador urbano son personas completamente distintas. Hay que tener en cuenta aquí dos elementos: de una parte, la explotación de la tierra para fines de reproducción o extracción, de otra parte el espacio, como elemento indispensable en toda producción y en toda actividad humana. Pues bien, ambos aspectos de la propiedad sobre la tierra reclaman su tributo. La demanda de terrenos para construir hace que aumente el valor de la tierra considerada como espacio y como base, acrecentando al mismo tiempo la demanda de elementos procedentes de la tierra y empleados como materiales de construcción.[3]

En el libro II, cap. XII, p. 219, en las declaraciones de un gran especulador londinense de la construcción, Edward Capps, ante la Co-

misión bancaria de 1857, tenemos un ejemplo de cómo en las ciudades de rápido desarrollo, especialmente en aquellas en que, como en Londres, la construcción se explota por métodos fabriles, no son las casas el verdadero objetivo fundamental de la especulación urbana. Dice el citado especulador, en la declaración núm. 5,435: "Creo que quien desee salir adelante en el mundo no puede esperar conseguirlo montando un negocio sólido *(fair trade)...* sino que además tiene que entregarse necesariamente a la especulación en gran escala, pues el empresario obtiene una ganancia muy pequeña de los edificios mismos; sus principales ganancias salen de la subida de las rentas. Adquiere una porción de tierra y paga por ella, supongamos, 300 libras esterlinas anuales; sí, después de un cuidadoso plan de construcción, acierta a edificar en ella la clase de edificios que se necesitan, puede llegar a obtener 400 ó 500 libras esterlinas anuales y su ganancia versará más bien sobre la renta acrecentada de 100 ó 150 libras al

año que sobre la ganancia obtenida de los edificios y que muchas veces ni siquiera tomara en consideración."

Además, no hay que olvidar que a la expiración del arrendamiento, que es generalmente de noventa años, el terreno y todas las construcciones que se encuentran en él, más la renta del suelo que, mientras tanto, con frecuencia se ha duplicado o triplicado, no caen ya en manos del especulador inmobiliario o de su sucesor legal, sino que vienen a parar al último propietario del terreno.

La renta específica de las minas se determina exactamente lo mismo que la renta agrícola. "Hay otras [minas de carbón] cuyo producto apenas basta para pagar el trabajo y reponer el capital de explotación, juntamente con los beneficios ordinarios. Estas rinden algunos beneficios al empresario, pero no dan ninguna renta al dueño. Por consiguiente, sólo pueden explotarse ventajosamente por el dueño, quien al convertirse así en empresario, saca

del capital invertido el beneficio corriente. En Escocia hay muchas minas de carbón que únicamente pueden explotarse en esta forma y no se podrían beneficiar por otro procedimiento. El dueño no podría permitir que otros las explotasen sin exigir una renta, y nadie se halla en condiciones de pagarla" *(La riqueza de las naciones, op. cit.,* cap. XI, parte II, p. 160).

Hay que hacer la distinción siguiente: ¿proviene la renta de un precio de monopolio porque éste existe, independientemente de ella, un precio de monopolio de los productos o de la misma tierra, o bien se venden los productos a un precio de monopolio porque existe una renta?

Cuando hablamos de precio de monopolio, queremos referirnos a un precio que se determina exclusivamente por la apetencia de compra y la capacidad de pago de los compradores, independientemente del precio determinado por el precio general de producción o por el valor de los productos. Una viña que produ-

ce vino de una calidad excepcional y que sólo puede producirse en una cantidad relativamente escasa, podrá imponer un precio de monopolio. Gracias a él y al remanente que dejará sobre el valor del producto, debido exclusivamente a la riqueza y a la pasión de los bebedores de vino exquisito, el cosechero podrá obtener una considerable superganancia. Esta, nacida en este caso de un precio de monopolio, se convertirá en renta y será apropiada bajo esta forma por el propietario de la tierra, por virtud del título que le asiste sobre esta porción del planeta, dotada de virtudes especiales. En estos casos, como se ve, es el precio de monopolio el que crea la renta. Y a la inversa, la renta creará el precio de monopolio cuando el trigo se venda no sólo por encima de su precio de producción, sino también por encima de su valor gracias a la traba que la propiedad territorial opone a la inversión no rentable de capital en las tierras no cultivadas. El hecho de que sea la renta capitalizada, es decir, este tributo capita-

lizado precisamente, lo que se presente como precio de la tierra y de que, por tanto, ésta pueda venderse como cualquier otro artículo comercial, demuestra que es simplemente el titulo de propiedad sobre el planeta que asiste a cierto número de personas el que les permite apropiarse como tributo una parte del trabajo sobrante de la sociedad, en una proporción cada vez mayor a medida que la producción se desarrolla. Por eso, para el comprador no aparece como adquirido gratuitamente su derecho a percibir la renta, como adquirido sin el trabajo, el riesgo y el espíritu de empresa del capital, sino como pagado por un equivalente. A sus ojos, ya lo hemos puesto de relieve más arriba, la renta aparece simplemente como el interés del capital con que ha comprado la tierra y, por tanto, su derecho a percibir la renta. Exactamente lo mismo que quien compra un negro no cree que su derecho de propiedad sobre él se deba a la institución misma de la esclavitud, sino a la operación de la compra–venta de la

mercancía negra. Pero la venta no crea el titulo; se limita a transferirlo. El titulo tiene que existir antes de venderse, y si no basta un acto aislado de venta para crear este título, tampoco bastará una serie de actos de venta, su continua repetición. Lo que crea el titulo son las relaciones de producción. Cuando éstas llegan a un punto en que no tienen más remedio que mudar la piel, desaparece la fuente material del título, económica y jurídicamente legítima, fuente basada en el proceso de la creación social de vida, y con la fuente del título, la de todas las transacciones basadas en él. Considerada desde el punto de vista de una formación económica superior de la sociedad, la propiedad privada de algunos individuos sobre la tierra parecerá algo tan monstruoso como la propiedad privada de un hombre sobre su semejante. Ni la sociedad en su conjunto, ni la nación ni todas las sociedades que coexistan en un momento dado, son propietarios de la tierra. Son, simplemente, sus poseedoras, sus usufructuarias, llamadas a

usarla como *boni patres familias* (69) y a transmitirla mejorada a las futuras generaciones.

*

En la siguiente investigación sobre el precio de la tierra, prescindimos de todas las fluctuaciones de la competencia, todas las especulaciones en torno a la tierra y también de la pequeña propiedad territorial, en que la tierra es el instrumento principal del productor, razón por la cual se ve obligado a comprarla a cualquier precio.

I. El precio de la tierra puede subir sin que suba la renta, por las siguientes causas:

1) por la simple baja del tipo de interés, que hace que la renta se venda más cara y que, por tanto, suba el precio de la renta capitalizada, o sea, el precio de la tierra;

2) porque aumente el interés del capital incorporado a la tierra.

II. El precio de la tierra puede subir, porque suba la renta.

La renta puede aumentar, porque aumente el precio del producto agrícola, en cuyo caso aumenta siempre la cuota de la renta diferencial lo mismo si la renta tributada por la peor tierra cultivada es grande que si es pequeña o incluso no existe. Entendemos por cuota la proporción entre la parte de la plusvalía que se convierte en renta y el capital desembolsado que produce el producto agrícola. Esta cuota no debe confundirse con la proporción entre el producto excedente y el producto total, pues este último no engloba todo el capital invertido, ya que queda excluido de él, principalmente, el capital fijo que sigue existiendo al lado del producto. En cambio, esto va implícito en el hecho de que, en las clases de tierras que arrojan una renta diferencial, una parte cada vez mayor del producto se convierte en producto remanente. En la tierra peor es el alza de precios del pro-

ducto agrícola la que crea una renta y, por tanto, asigna un precio a la tierra.

Pero la renta puede también aumentar sin que suba el precio del producto agrícola. En efecto, este puede permanecer constante o incluso disminuir.

Si el precio del producto agrícola permanece constante, la renta (prescindiendo del precio de monopolio) sólo podrá aumentar por dos causas. Una, cuando manteniéndose la magnitud del capital invertido en las tierras antiguas, se pongan en cultivo tierras nuevas de mejor calidad, pero que sólo alcancen a cubrir la demanda acrecentada, de tal modo que el precio comercial regulador permanezca invariable. En este caso, no subirá el precio de las tierras antiguas, pero sí subirá sobre el de ellas el precio de las nuevas tierras incorporadas al cultivo.

El segundo caso es aquel en que la renta aumenta al aumentar la masa del capital invertido en la explotación de la tierra, aun cuando

sigan manteniéndose invariables el rendimiento relativo y el precio comercial. Por tanto, aunque la renta siga siendo la misma en proporción al capital invertido, su masa se duplica, supongamos, por duplicarse el capital mismo. Y como no se produce ninguna baja de precio, la segunda inversión de capital sigue arrojando, lo mismo que la primera, una ganancia excedente, que al expirar el plazo del arriendo se convierte también en renta. Aquí, la masa de la renta aumenta, porque aumenta la masa del capital que la produce. Afirmar que distintas inversiones sucesivas de capital en la misma superficie de tierra sólo pueden producir una renta siempre y cuando que su rendimiento sea desigual, es decir, sólo pueden producir una renta diferencial, equivale a afirmar que, si se invierten en dos tierras de fertilidad desigual dos capitales de 1,000 libras esterlinas cada uno, sólo uno de los dos podrá producir una renta, aunque estas dos tierras pertenezcan a la clase superior, es decir, a la clase que arroje una

renta diferencial. (La masa de las rentas, la renta total producida por un país, aumenta por tanto a medida que aumenta la masa del capital invertido, sin que para ello sea necesario que aumente el precio de una determinada tierra, ni tampoco la masa de rentas producidas por una tierra concreta; la masa de rentas aumentará, en este caso, conforme va extendiéndose el cultivo en la superficie. Lo cual puede llevar aparejada, incluso, la baja de la renta en fincas particulares). De otro modo, esta afirmación equivaldría a sostener que la inversión de capital en dos tierras distintas simultáneamente se ajusta a otras leyes que la inversión sucesiva de capital en la misma tierra, siendo así que la renta diferencial se deriva precisamente de la identidad de la ley que rige en ambos casos, del incremento de la productividad de la inversión de capital tanto en la misma tierra como en tierras distintas. La única variante que aquí existe y que se pasa por alto consiste en que la inversión sucesiva de capital, al recaer sobre tierras

geográficamente distintas tropieza con la traba de la propiedad territorial, lo que no ocurre tratándose de inversiones sucesivas de capital en la misma tierra. Esto es también lo que explica los efectos contrarios por los que estas dos formas distintas de inversión se contrarrestan mutuamente en la práctica. En estos casos, no se presenta jamás una diferencia en cuanto al capital. Sí la composición orgánica del capital se mantiene invariable, y lo mismo la cuota de la plusvalía, permanecerá invariable también la cuota de la ganancia, de tal modo que al duplicarse el capital, se duplicará también la masa de ganancia. Asimismo permanecerá invariable, bajo las condiciones establecidas, la cuota de la renta. Si un capital de 1,000 libras esterlinas arroja una renta de *x*, un capital de 2,000 libras esterlinas arrojará, en las circunstancias de que partimos, una ganancia de 2*x*. Pero, con referencia a la extensión de tierra, la cual permanece invariable, puesto que según el supuesto básico se invierte el doble de capital en la mis-

ma tierra, el aumento de la masa de la renta hará que suba también su cuantía. El mismo acre de tierra que antes arrojaba 2 libras esterlinas arrojará ahora 4 libras.[4]

Hablar de la proporción entre una parte de la plusvalía, la renta en dinero –pues el dinero constituye la expresión sustantiva del valor– con la tierra es, de por sí, algo absurdo e irracional. En efecto, al plantear así el problema se miden entre sí magnitudes inconmensurables, a saber: un determinado valor de uso, una tierra de tantos o cuantos pies cuadrados, y un valor o, para decirlo en términos específicos, una plusvalía. En realidad, esto expresa pura y simplemente que, en las condiciones existentes, la propiedad de aquellos pies cuadrados de tierra autorizan al propietario a percibir una determinada cantidad del trabajo no retribuido que en los dichos pies cuadrados de tierras realiza el capital gozando en ella como un cerdo

entre patatas (al llegar aquí, aparece en el manuscrito

(entre paréntesis), pero tachada, la palabra Liebig, [*F. E*]). Pero es evidente que ello viene a ser como si se hablase de la proporción entre un billete de cinco libras esterlinas y el diámetro de la tierra. Sin embargo, la averiguación de las formas irracionales bajo las que aparecen y se resumen prácticamente determinadas relaciones económicas les tiene completamente sin cuidado a los representantes prácticos de estas relaciones, en sus combinaciones y manejos; y como están acostumbrados a moverse dentro de ellas,

su inteligencia no se siente repelida en lo más mínimo por tales tergiversaciones. Para ellos, no tiene absolutamente nada de misterioso lo que es una perfecta contradicción. Se sienten como el pez en el agua dentro de esas formas disparatadas en que se manifiestan los

fenómenos, separados de su conexión interna y considerados aisladamente. Puede

aplicarse aquí lo que Hegel dice de ciertas fórmulas matemáticas, a saber: que aquello que el sano sentido común cree irracional es precisamente lo racional, y lo que él considera racional es la irracionalidad misma.

Por consiguiente, el aumento de la masa de renta, considerado en relación con la superficie misma de la tierra, se expresa exactamente como un alza en cuanto a la cuota de la renta: de aquí la perplejidad que surge cuando las condiciones que explicarían un caso faltan en el otro.

Pero el precio de la tierra puede también aumentar aunque el precio del producto agrícola disminuya.

En este caso, puede ocurrir que aumente, a causa de la ulterior diferenciación, la renta diferencial y, por tanto, el precio de la tierra de las mejores fincas. O bien, si no acontece así puede disminuir el precio del producto agrícola al aumentar la productividad del trabajo, pero de tal modo que el aumento de la

producción contrarreste aquella baja. Supongamos que el *quarter* de trigo costase antes 60 chelines. Si ahora el mismo acre de tierra produce, con el mismo capital, 2 *quarters* en vez de 1 y el precio del *quarter* desciende a 40 chelines, tendremos que los 2 *quarters* representan 80 chelines, con lo cual el valor del producto del mismo capital obtenido en el mismo acre de tierra aumentará en un tercio, a pesar de haber bajado en un tercio el precio del *quarter.* Ya expusimos al estudiar la renta diferencial cómo puede ocurrir esto sin necesidad de que el producto se venda por encima de su precio de producción o de su valor. Sólo puede ocurrir, en realidad, de dos modos. Uno es que quede eliminada de la competencia la tierra peor, pero aumente el precio de la tierra mejor, si aumentase la renta diferencial, es decir, si la mejora general se traduce desigualmente en las diferentes clases de tierra. El otro modo consiste en que el mismo precio de producción (y el mismo valor, caso de que se pague renta absoluta) se

traduzca en una masa mayor de producto en la tierra peor, como consecuencia de haber aumentado la productividad del trabajo. El producto sigue representando el mismo valor que antes, pero el precio de sus partes alícuotas ha disminuido, aumentando, en cambio, el número de éstas. Esto es imposible cuando se emplea el mismo capital, pues en este caso se expresa siempre el mismo valor, cualquiera que sea la cantidad del producto. Es posible, sin embargo, cuando se realiza una inversión de capital para añadir a la tierra yeso, guano, etcétera, en una palabra, por introducir en ellas mejoras cuyos efectos se extienden a lo largo de varios años. La condición consiste en que disminuye el precio de cada *quarter,* pero no en la misma proporción en que el número de *quarters* aumenta.

III. Estas diversas condiciones del alza de la renta, por tanto, de la subida del precio de la tierra en general o de determinadas clases de ella en particular, actúan a veces conjuntamente y otras veces se excluyen las unas a las otras o

actúan alternativamente. De lo expuesto se desprende, sin embargo, que el aumento del precio de la tierra no implica de por sí, necesariamente, el alza de la renta y que ésta, que lleva siempre consigo la subida del precio de la tierra, no determina siempre, sin más, un encarecimiento del producto agrícola.[5]

*

En vez de remontarse a las causas naturales del agotamiento de la tierra –causas que, por lo demás, eran desconocidas de todos los economistas que escribieron acerca de la renta diferencial, dado el estado de la química agrícola en su tiempo–, se recurre a la superficial concepción de que no es posible invertir cualquier masa de capital que se desee en una tierra de limitada superficie, como hace por ejemplo la *Westminster Review,* a la que Richard Jones replica que no es posible alimentar a toda Inglaterra con lo que produzca el cultivo de Soho Square. Sí se considera esto como un inconveniente especifico de la agricultura, hay que de-

cir que la verdad es precisamente lo contrario. En la tierra pueden invertirse fructíferamente cantidades sucesivas de capital, porque la tierra misma funciona como instrumento de producción, cosa que no ocurre, o sólo acontece dentro de límites muy restringidos, tratándose de una fábrica, pues ésta sólo actúa como base, como sitio, como centro local de operaciones. Es cierto que cabe –y es lo que hace la gran industria– concentrar una gran inversión productiva en un pequeño espacio, parecido a lo que representa la agricultura parcelada. Pero, partiendo de una fase concreta de desarrollo de la fuerza productiva, se necesita siempre un determinado espacio, y la construcción en altura tiene sus límites. Más allá de éstos, la ampliación de la producción exige también la extensión de la superficie de terreno de que dispone. El capital fijo invertido en maquinaria, etc., no se mejora por el uso, sino que, por el contrario, se desgasta. Puede también ocurrir que los nuevos inventos introduzcan en esto determinadas mejo-

ras, pero, partiendo del desarrollo de la productividad como de un factor dado, la maquinaria sólo puede empeorarse. El rápido desarrollo de la fuerza productiva obligará a sustituir toda la maquinaria antigua por otra más ventajosa, con la consiguiente pérdida de aquélla. En cambio, la tierra, si se la trata de un modo adecuado, mejora continuamente. Y la ventaja de la tierra de permitir que inversiones sucesivas de capital rindan beneficio sin que por ello se pierdan las anteriores, implica al mismo tiempo la posibilidad de una diferencia de rendimiento entre estas inversiones sucesivas de capital.

Pie de página capítulo XLVI

1 Laing [*National Distress*, etc., Londres, 1844, p. 150], [F. W.] Newman [*Lectures on Political Economy,* Londres, 1851].

2 Crowlington Strike. Engels, *Lage der arbeitenden Klasse in England*, p. 307 (ed. 1892, p. 259 [*F. E.*]

3 “La pavimentación de las calles de Londres ha proporcionado la oportunidad a los propietarios de algunas rocas estériles de la costa de Escocia de obtener una renta de donde jamás se pudo conseguir". A. Smith [*La riqueza de las naciones, op. cit.,* p. 158]

4 Hay que reconocer como uno de los méritos de Rodbertus, sobre cuya importante obra acerca de la renta volveremos en el libro IV,* el haber desarrollado este punto. Comete solamente el error de dar por supuesto, en primer lugar, que en el capital el aumento de la ganancia se expresa siempre también como aumento del capital, de tal modo que la proporción, al aumentar la masa de la ganancia, sigue siendo la misma. Esto es falso, ya que al variar la composición orgánica del capital aun permaneciendo invariable la explotación del trabajo, puede aumentar la cuota de ganancia,

precisamente, porque disminuye el valor proporcional de la parte constante del capital, comparada con la parte variable. En segundo lugar, incurre en el error de considerar esta proporción entre la renta en dinero y una porción de tierra cuantitativamente determinada, un acre, por ejemplo, como algo que da siempre por supuesto la economía clásica en sus investigaciones sobre el alza o la baja de la renta. También esto es valor. La economía clásica trata siempre de la cuota de la renta, cuando se trata de la renta en especie, con referencia al producto, y cuando se trata de la renta en dinero, con relación al capital desembolsado, ya que son éstas, en realidad, las expresiones racionales.

- Véase la nota de la p. 792.

5 Acerca de la baja de los precios de la tierra ante el hecho de la subida de la renta, ver los ejemplos concretos dados por Passy.

CAPITULO XLVII

GENESIS DE LA RENTA CAPITALISTA DEL SUELO

1. Preliminares

Es necesario comprender en qué estriba realmente la dificultad de tratar la renta del suelo, desde el punto de vista de la economía moderna, como la expresión teórica del régimen capitalista de producción. Hay incluso gran número de autores modernos que aún no comprenden esto, como lo demuestran todos los intentos renovados de explicar de un modo "nuevo" la renta del suelo. La novedad consiste casi siempre en la vuelta a puntos de vista superados desde hace muchísimo tiempo. La dificultad a que nos referimos no estriba, ni mucho menos, en explicar el producto sobrante engendrado por el capital agrícola y la plusvalía correspondiente. Este problema se resuelve más

bien con el análisis de la plusvalía, fruto de todo capital productivo, cualquiera que sea la esfera en que se invierta. La dificultad está en demostrar cómo, después que la plusvalía se nivela entre los diversos capitales a base de la ganancia media, a base de conceder a éstos en la plusvalía total engendrada por el capital social en todas las ramas de producción una participación proporcional correspondiente a sus magnitudes relativas, cómo después de esta nivelación, después de haberse distribuido al parecer toda la plusvalía existente y susceptible de ser distribuida, queda todavía un remanente de plusvalía, el que el capital invertido territorialmente rinde al propietario bajo la forma de renta del suelo, y de dónde proviene este remanente. Aun prescindiendo de los motivos prácticos que han estimulado al moderno economista, como portavoz del capital industrial contra el terrateniente, a investigar el problema de la renta del suelo –motivos que entraremos a examinar más a fondo en el capítulo sobre la

historia de la renta territorial–, el problema presentaba para ellos como teóricos, un interés decisivo. Reconocer que el fenómeno de la renta, tratándose del capital invertido en la agricultura, nacía de las virtudes especiales de la propia esfera de inversión, de cualidades inherentes a la corteza misma de la tierra, equivalía a renunciar al concepto mismo del valor y, por tanto, a toda posibilidad de conocimiento científico, en este terreno. Ya la simple observación de que la renta sale del precio del mismo producto de la tierra –fenómeno con que nos encontrarnos incluso en los casos en que se paga en especie, si el arrendatario ha de arrancar su precio de producción–, revelaba cuán absurdo era pretender explicar el remanente de este precio sobre el precio corriente de producción, es decir, la carestía relativa de los productos agrícolas, a base del exceso de rendimiento de la productividad agrícola sobre la productividad de las demás ramas indústriales. La conclusión, en realidad, debía ser la contraria, pues

cuanto más productivo es el trabajo más barata sale cada parte alícuota del producto, por ser mayor la masa de los valores de uso en que toma cuerpo la misma cantidad de trabajo y, por tanto, el mismo valor.

Toda la dificultad del análisis de la renta consistía, por consiguiente, en explicar el remanente de la ganancia agrícola sobre la ganancia media, no la plusvalía, sino la plusvalía remanente característica de esta rama de producción; por tanto, no el "producto neto", sino el remanente de este producto neto sobre el producto neto de las demás ramas industriales. La ganancia media de por sí constituye un producto, una creación del proceso de vida social que se desarrolla bajo relaciones históricas de producción muy determinadas y concretas; un producto que, como hemos visto, presupone premisas muy amplias. Para poder hablar de un remanente sobre la ganancia media, es necesario que esta ganancia media exista como pauta y, además, según acontece en el régimen de

producción capitalista, como regulador de la producción en general. Por tanto, en tipos de sociedad en que no es todavía el capital el que desempeña la función de arrancar todo el trabajo sobrante y apropiarse de primera mano toda la plusvalía; en que, por consiguiente, el capital no se ha sometido todavía el trabajo social o sólo se ha sometido de un modo esporádico, no puede hablarse de renta en el sentido moderno de la palabra, de la renta como un remanente sobre la ganancia media, es decir, sobre la parte proporcional que corresponde a cada capital concreto en la plusvalía producida por el capital global de la sociedad. El simplismo del señor Passy, por ejemplo (véase más abajo), se revela en el hecho de que hable ya de la renta, en la prehistoria, como de un remanente sobre la ganancia, es decir, sobre una forma social históricamente determinada de la plusvalía, la cual, por tanto, según el señor Passy, puede existir al margen de toda sociedad.

Para los antiguos economistas, que arrancaban del análisis del régimen capitalista de producción aún incipiente, tal como existía en su tiempo, el análisis de la renta no ofrecía ninguna dificultad, o sólo ofrecía una dificultad de orden muy distinto. Petty, Cantillon y, en general, los autores cercanos a la época feudal, consideran la renta del suelo como la forma normal de la plusvalía, mientras que la ganancia se confunde todavía vagamente, a sus ojos, con el salario o, a lo sumo, con una parte de aquella plusvalía que el capitalista arranca al terrateniente. Estos autores parten, pues, de un estado de cosas en que, en primer lugar, la población agrícola constituye todavía la parte con mucho predominante de la nación y en que, en segundo lugar, el terrateniente aparece aún como la persona que se apropia de primera mano, por medio del monopolio de la propiedad territorial, el trabajo sobrante del productor directo; en que, por tanto, la propiedad territorial es considerada todavía como condición

fundamental de la producción. Era natural que para ellos no existiese un planteamiento del problema que pretende investigar, por el contrario, desde el punto de vista del régimen capitalista de producción, cómo se las arregla la propiedad territorial para arrebatar al capital una parte de la plusvalía producida por él (es decir, arrancada por él al productor directo) y que se ha apropiado ya de primera mano.

La dificultad es ya de otro orden en los *fisiócratas.* Como que son en realidad los primeros intérpretes sistemáticos del capital, se esfuerzan por analizar en términos generales la naturaleza de la plusvalía. Este análisis se identifica, a su juicio, con el de la renta del suelo, la única forma en que reconocen la existencia de la plusvalía. El capital rentable o capital agrícola es, por tanto, para ellos, el único capital productor de plusvalía, y el trabajo agrícola puesto en movimiento por él el único trabajo creador de plusvalía, es decir, desde el punto de vista capitalista, el único trabajo productivo. Muy

exactamente, consideran que la creación de plusvalía es el factor determinante. Tienen, aparte de otros méritos que habrán de exponerse en el libro IV,* el gran mérito de haberse remontado del capital comercial, que sólo funciona dentro de la órbita de la circulación, al capital productivo, por oposición al sistema mercantil, que con su tosco realismo representaba la verdadera economía vulgar de aquella época y cuyos intereses de orden práctico relegaban por entero a último plano los rudimentos de un análisis científico por obra de Petty y sus sucesores. Advertimos de pasada que esta crítica del sistema mercantil se refiere exclusivamente a sus concepciones sobre el capital y la plusvalía. Ya hemos dicho más arriba que el sistema monetario proclama acertadamente, como premisa y condición de la producción capitalista, la producción para el mercado mundial y la transformación del producto en mercancía. En el sistema mercantil, continuación del sistema monetario, ya no decide la transformación del

valor–mercancía en dinero, sino la producción de plusvalía, pero considerada desde el punto de vista indistinto de la órbita de la circulación y, al mismo tiempo, de modo que esta plusvalía represente dinero sobrante, un superávit en la balanza comercial. Pero, al mismo tiempo, lo que caracteriza certeramente a los comerciantes y fabricantes interesados de aquella época y lo adecuado al período del desarrollo capitalista que ellos representan estriba en que la transformación de las sociedades agrícolas feudal en industriales y en la correspondiente pugna industrial de las naciones en el mercado mundial, el capital necesita desarrollarse aceleradamente, cosa que no puede lograrse por la llamada senda natural, sino que exige medios coactivos. Hay una diferencia gigantesca entre el hecho de que el capital nacional se convierta en industrial de un modo lento y paulatino y el hecho de que esta transformación se acelere en el tiempo mediante los impuestos con que los aranceles protectores se encargan de gravar

fundamentalmente a los terratenientes, a los medianos y pequeños campesinos y a los artesanos, mediante la expropiación acelerada de los productores independientes, mediante la acumulación y concentración de capitales violentamente acelerados, en una palabra, acelerando por todos los medios la implantación de las condiciones del régimen capitalista de producción. Supone, al mismo tiempo, una enorme diferencia en cuanto a la explotación capitalista e industrial de la capacidad natural productiva de la nación. Por eso el carácter nacional del mercantilismo es algo más que una simple frase en boca de sus portavoces. Bajo el pretexto de ocuparse solamente de la riqueza de la nación y de los recursos del Estado, los mercantilistas declaran, en realidad, que el fin último del Estado son los intereses de la clase capitalista y el enriquecimiento en general y proclaman la sociedad burguesa frente al antiguo estado supraterrenal. Pero, al mismo tiempo, vive en ellos la conciencia de que el desarrollo de los intereses

del capital y de la clase capitalista, de la producción capitalista, se ha erigido, en la sociedad moderna, en base de la potencia nacional y de la supremacía de la nación.

Los fisiócratas están también en lo cierto al afirmar que, en cuanto a su base natural, toda producción de plusvalía y, por tanto, todo desarrollo del capital descansa de hecho en la productividad del trabajo agrícola. En efecto, si los hombres no fuesen capaces de producir en una jornada de trabajo más medios de subsistencia, es decir, en el sentido estricto de la palabra, más productos agrícolas de los que necesita cada obrero para su propia reproducción, es decir, si el despliegue diario de toda su fuerza de trabajo sólo bastase para crear los medios de subsistencia indispensables para cubrir sus necesidades individuales, no podría hablarse en modo alguno ni de producto sobrante ni de plusvalía. Una productividad del trabajo agrícola que rebase las necesidades individuales del obrero constituye la base de toda sociedad

y, sobre todo, la base de la producción capitalista, la cual separa a una parte cada vez mayor de la sociedad de la producción de medios directos de subsistencia y la convierte, como dice Stuart, en *free heads* (70), en hombres disponibles para la explotación de otras esferas.

Pero, ¿qué decir de economistas como Daire, Passy, etc., que en el ocaso de toda la economía clásica, más aún, en el lecho de muerte de esta fase de la economía, no hacen sino repetir las ideas mas primitivas acerca de las condiciones naturales del trabajo sobrante y, por tanto, de la plusvalía, creyendo que con ello dicen algo nuevo y decisivo sobre la renta del suelo, cuando ya hace mucho tiempo que esta renta del suelo se ha desarrollado como una forma especial y una parte específica de la plusvalía? Es una característica de la economía vulgar el repetir lo que en una fase determinada y ya caduca del desarrollo fue nuevo, original, profundo y legítimo en un momento en que se ha convertido ya en algo vacuo, superado y falso. Con ello reconoce que no tiene ni idea de los problemas de que se ocuparon los economistas clásicos. Los confunde con cuestiones

que sólo han podido plantearse en un estado de decadencia del desarrollo de la sociedad burguesa. Otro tanto acontece con su incansable y jactanciosa repetición de las tesis fisiocráticas sobre el libre cambio. Estas tesis han perdido ya desde hace mucho tiempo todo su interés teórico, por mucho que desde un punto de vista practico puedan interesar a tal o cual Estado.

En la economía natural en sentido estricto, donde ninguna parte o sólo una parte insignificante del producto agrícola entra en el proceso de circulación, e incluso sólo una parte relativamente insignificante de la porción del producto que constituye la renta del terrateniente, como ocurría, por ejemplo, en muchos latifundios de la antigua Roma y en las villas de Carlomagno y como sucede también, más o menos (véase Vincard, *Historia del Trabajo* [París, 1845]), durante toda la Edad Media, el producto y el sobreproducto de las grandes fincas no se halla formado exclusivamente, ni mucho menos, por los productos del trabajo

agrícola. Abarca también los del trabajo industrial. Los trabajos del artesanado y de manufactura a domicilio como ocupación accesorial combinada con la agricultura, que forma la base, constituye la condición del régimen de producción sobre que descansa esta economía natural en la Antigüedad y la Edad Media europeas, lo mismo que hoy en las comunidades indias, donde aún no se ha destruido esta organización tradicional. El régimen de producción capitalista suprime completamente esta trabazón a través de un proceso que puede estudiarse a grandes rasgos, sobre todo en Inglaterra, durante el último tercio del siglo XVIII. Todavía a fines del siglo XVIII, mentalidades formadas en sociedades más o menos semifeudales, como, por ejemplo, la de Herrenschwand, consideran este desdoblamiento de la agricultura y la manufactura como una audaz aventura social, como un tipo de existencia inconcebiblemente arriesgado. Y hasta en las sociedades agrícolas de la Antigüedad que pre-

sentan mayor analogía con la agricultura capitalista, en Cartago y en Roma, se advierte una semejanza mayor con la economía de las plantaciones que con la forma correspondiente al verdadero régimen capitalista de explotación.[1] Una analogía formal, pero que aparece también, en todos los puntos esenciales, como una ilusión para quien haya sabido comprender el régimen capitalista de producción y no vea, como hace el señor Mommsen,[2] un caso de régimen capitalista de producción en toda economía monetaria; una analogía formal no se presenta nunca en la Italia continental de la Antigüedad, sino acaso en Sicilia solamente, la cual existía como territorio agrícola tributario de Roma, por lo cual su agricultura se orientaba esencialmente hacia la exportación. Aquí sí encontramos arrendatarios en el sentido moderno de la palabra.

Una concepción falsa de la renta del suelo se basa en el hecho de que la renta en especie procedente de la economía natural de la

Edad Media y acomodándose por entero a las condiciones del régimen capitalista de producción, se ha trasplantado a los tiempos modernos, en parte a través de los diezmos de la iglesia y en parte como reliquia conservada bajo la forma de contratos de tipo antiguo. Esto hace nacer la apariencia de que la renta no surge del precio del producto agrícola, sino de la masa de éste, y por tanto, no de las relaciones sociales, sino directamente de la tierra. Ya más arriba hemos puesto de manifiesto que aunque la plusvalía toma cuerpo en un producto sobrante, no es, por el contrario, el producto sobrante, concebido como un simple incremento de la masa del producto, el que representa una plusvalía. Puede representar más bien un déficit de valor, De otro modo, tendríamos que llegar a la conclusión de que la industria algodonera de 1860 representa, comparada con la de 1840, una enorme plusvalía, cuando en realidad nos encontramos, por el contrario, con una baja del precio de los hilados. La renta del suelo puede

crecer considerablemente por efecto de una serie de años de malas cosechas, al subir el precio del trigo, aunque esta plusvalía extraordinaria tome cuerpo en una masa absolutamente más reducida de trigo más caro. Y, por el contrario como consecuencia de una serie de años prósperos puede ocurrir que baje la renta al bajar el precio del trigo, aunque la renta disminuida se plasme en una masa mayor de trigo más barato, En primer lugar, hay que observar, por lo que a la renta en productos se refiere, que representa una supervivencia procedente de un régimen de producción ya caduco y que sobrevive como una ruina; su contradicción con el régimen de producción capitalista se revela en el hecho de que ha desaparecido por si misma de los contratos privados y de que, allí donde ha podido intervenir la legislación, como ocurre con los diezmos eclesiásticos en Inglaterra, ha sido eliminada violentamente como una incongruencia. En segundo lugar, donde siguió existiendo a base del régimen capitalista de

producción no era ni podía ser otra cosa que una expresión de la renta en dinero disfrazada bajo un ropaje medieval. Supongamos que el *quarter* de trigo se cotice por ejemplo a 40 chelines. Una parte de este *quarter* deberá reponer el salario contenido en él y ser vendida para poder invertirla de nuevo; otra parte deberá venderse para pagar la parte de los impuestos que recae sobre ella. La simiente y una parte de los abonos, allí donde se halla desarrollado el régimen capitalista de producción y con él la división del trabajo social, entran también en la reproducción como mercancías, debiendo, por tanto, venderse para su reposición, lo cual exige que se venda otra parte del *quarter* para obtener el dinero que esto reclama. Y en la medida en que no es necesario venderlas realmente como mercancías porque se tomen directamente del producto en especie, para ser incorporadas de nuevo a su reproducción como condiciones de producción –como ocurre no sólo en la agricultura, sino también en muchas ramas de pro-

ducción que producen capital constante–, entran desde luego en los cálculos como dinero aritmético, descontándose como parte del precio de costo. El desgaste de la maquinaria y del capital fijo en general debe reponerse en dinero. Finalmente, tenemos la ganancia, calculada sobre la suma de estos costos, expresados en dinero real o en dinero aritmético. Esta ganancia toma cuerpo en una cierta parte del producto bruto, determinada por su precio. La parte restante constituye la renta. Sí la renta contractual en productos es mayor que este resto determinado por el precio, no constituye renta alguna, sino una deducción de la ganancia. La renta en productos, que no sigue al precio del producto, que puede, por tanto, importar más o menos que la renta real, y por consiguiente, puede representar no sólo una deducción de la ganancia, sino también de partes integrantes de la reposición del capital, constituye ya por esta sola posibilidad una forma anticuada. En realidad, esta renta en productos, siempre que sea

tal renta, no sólo en cuanto al nombre, sino también de hecho, se halla determinada exclusivamente por el remanente del precio del producto sobre su costo de producción. Lo que ocurre es que presupone esta magnitud variable como si fuese constante. Pero es ésta una idea tan familiar, que el producto en especie basta en primer lugar para alimentar a los obreros y además para dejar al arrendatario capitalista más sustento del que necesita; el remanente que queda después de cubrir esto constituye la renta natural. Exactamente lo mismo que cuando un fabricante de percal fabrica 200,000 varas de esa tela. Esta cantidad de percal no sólo basta y sobra para vestir a sus obreros, a su mujer y a todos sus hijos y nietos y para vestirse él mismo, sino que todavía le queda percal para vender y, finalmente, para pagar una considerable renta en género. La cosa no puede ser más sencilla. No hay más que descontar de las 200,000 varas de percal los costos de producción y quedará un remanente de percal, que

será la renta. En realidad, es una idea bien simplista esa de descontar de las 200,000 varas de percal 10,000 libras esterlinas, supongamos, de costo de producción, sin que conozcamos el precio de venta de la tela, separar del dinero de un lienzo, de un valor de uso como tal, un valor de cambio y determinar luego el remanente de las varas de lienzo sobre las libras esterlinas. Es algo peor todavía que la cuadratura del círculo, a la que por lo menos sirve de base el concepto de los límites dentro de los que se borran la línea recta y la línea curva. Pero tal es la receta que nos da el señor Passy ¡Descontar el dinero del lienzo, antes de que éste se convierta en dinero, sea en nuestra cabeza o en la realidad¡ El remanente será la renta, la cual habrá de captarse *naturaliter* (71) (véase, por ejemplo, Karl Arnd [cf. p. 384 *n.* del presente volumen]) y no por medio de diabluras "sofísticas". He aquí a qué absurdo se reduce –a descontar el precio de producción de tantas o cuantas fanegas de trigo, a sustraer una suma de dinero de una me-

dida cúbica–toda esta pretendida restauración de la renta natural.

2. La renta en trabajo

Sí examinamos la renta del suelo en su forma más simple, la *renta en trabajo*, en la que el productor directo trabaja una parte de la semana, con instrumentos (arado, ganado de labor, etc.) que de hecho o jurídicamente son de su pertenencia, la tierra que de hecho se halla en su poder, y el resto de la semana la finca del terrateniente, para el terrateniente, sin retribución alguna, vemos que la cosa se presenta aquí todavía con mayor claridad, que la renta y la plusvalía son aquí idénticas. La forma en que se expresa aquí el trabajo sobrante no retribuido no es la ganancia, sino la renta del suelo. Hasta qué punto el trabajador (*selfsustaining serf*) (72) puede obtener, en estas condiciones, un remanente sobre sus medios indispensables de subsistencia, es decir, sobre lo que en el régimen

capitalista de producción llamaríamos el salario, dependerá, en igualdad de circunstancias, de la proporción en que su tiempo de trabajo se divida en tiempo de trabajo para sí mismo y en prestación personal para el terrateniente. Este remanente sobre los medios estrictamente necesarios de subsistencia, el germen de lo que más tarde aparecerá bajo el régimen capitalista de producción como ganancia, se halla, por tanto, determinado en absoluto por la cuantía de la renta del suelo, que aquí no sólo es trabajo sobrante directamente no retribuido, sino que además aparece como tal; sobretrabajo no retribuido por el "propietario" de los medios de producción, que en este caso coinciden con la tierra y que, en la medida en que no coinciden, son simples accesorios de ella. Que el producto del siervo tiene necesariamente que bastar para reponer además de su subsistencia, sus medios de trabajo, es una circunstancia invariable en todos los sistemas de producción, puesto que no se trata de un resultado de su forma especí-

fica, sino de una condición natural de todo trabajo continuo y reproductivo en general, de toda producción continuada, que es siempre, al mismo tiempo, reproducción y también, por tanto, reproducción de sus propias condiciones de eficacia. Asimismo es evidente que bajo todas las formas en que el trabajador directo es "poseedor" de los medios de producción y de trabajo necesarios para la producción de sus propios medios de subsistencia, la relación de propiedad tiene que manifestarse a la par como relación directa de dominio y de servidumbre y el productor directo, por consiguiente, como un hombre privado de libertad; carencia de libertad que puede ir desde la servidumbre de la gleba hasta el deber de abonar simplemente un tributo al señor. El productor directo se halla aquí, según el supuesto de que parte, en posesión de sus propios medios de producción, de las condiciones objetivas de trabajo necesarias para la realización de su trabajo y para la creación de sus medios de subsistencia; efectúa su

trabajo agrícola como la industria doméstico–rural con él relacionada, por su propia cuenta. Y esta independencia no se destruye por el hecho de que, como ocurre por ejemplo en la India, los pequeños campesinos que trabajan de este modo se agrupen en comunidades más o menos elementales de producción, pues aquí sólo se trata de la independencia con respecto al terrateniente nominal. En estas condiciones, sólo la coacción extraeconómica, cualquiera que sea la forma que revista, puede arrancar a estos productores el trabajo sobrante para el terrateniente nominal.[3] Este tipo de economía se distingue de la economía de la esclavitud o de las plantaciones en que aquí el esclavo trabaja, no por su cuenta, sino con medios de producción ajenos. Son, pues, necesarias, relaciones personales de dependencia, carencia de libertad personal, en el grado que sea, y encadenamiento a la tierra como accesorio de ella, servidumbre, en el sentido estricto de la palabra. Cuando no sean terratenientes privados, sino el propio

Estado, como ocurre en Asia, quien les explota directamente como terrateniente, además de enfrentarse a ellos como soberano, coincidirán la renta y el impuesto o, mejor dicho, no existirá impuesto alguno distinto de esta forma de la renta del suelo. En estas condiciones, la relación de dependencia no necesita asumir política ni económicamente una forma más dura que la que supone el que todos sean por igual súbditos de este Estado. El Estado es aquí el terrateniente soberano y la soberanía es la propiedad de la tierra concentrada en su fase nacional, A cambio de ello, no existe propiedad privada sobre el suelo, aunque sí posesión y disfrute tanto privados como colectivos de él.

La forma económica específica en que se arranca al productor directo el trabajo sobrante no retribuido determina la relación de señorío y servidumbre tal como brota directamente de la producción y repercute, a su vez, de un modo determinante sobre ella. Y esto sirve luego de base a toda la estructura de la comunidad

económica, derivada a su vez de las relaciones de producción y con ello, al mismo tiempo, su forma política específica. La relación directa existente entre los propietarios de las condiciones de producción y los productores directos –relación cuya forma corresponde siempre de un modo natural a una determinada fase de desarrollo del tipo de trabajo y, por tanto, a su capacidad productiva social– es la que nos revela el secreto más recóndito, la base oculta de toda la construcción social y también, por consiguiente, de la forma política de la relación de soberanía y dependencia, en una palabra, de cada forma específica de Estado. Lo cual no impide que la misma base económica –la misma, en cuanto a sus condiciones fundamentales pueda mostrar en su modo de manifestarse infinitas variaciones y gradaciones debidas a distintas e innumerables circunstancias empíricas, condiciones naturales, factores étnicos, influencias históricas que actúan desde el exterior, etc., variaciones y gradaciones que sólo pueden

comprenderse mediante el análisis de estas circunstancias empíricamente dadas.

Por lo que se refiere a la renta en trabajo, la forma más simple y primitiva de renta, se ve claro lo siguiente: la renta es aquí la forma primitiva de la plusvalía, con la cual coincide. Pero además la coincidencia de la plusvalía con el trabajo ajeno no retribuido no requiere aquí ningún análisis, ya que existe todavía bajo su forma visible, tangible, pues el trabajo del productor directo para sí mismo se distingue todavía, aquí, en el espacio y en el tiempo, de su trabajo para el terrateniente, el cual reviste la forma directa y brutal del trabajo forzoso realizado para un tercero. Y asimismo, la "cualidad" que posee la tierra de arrojar una renta se reduce aquí a un secreto manifiesto y palpable, pues la naturaleza, que suministra la renta, exige también la fuerza humana de trabajo encadenada a la tierra y la relación de propiedad que obliga al poseedor de aquélla a poner en tensión esta fuerza de trabajo y a desple-

garla más allá del límite que sería necesario para la satisfacción de sus propias necesidades elementales. La renta, aquí, consiste directamente en la apropiación por el terrateniente de esta inversión sobrante de fuerza de trabajo, pues no debe esperar que el productor directo le pague ninguna otra renta. Por tanto, aquí, en que no sólo se identifican la plusvalía y la renta, sino que además la plusvalía reviste aún de un modo tangible la forma del trabajo sobrante, las condiciones o los límites naturales de la renta saltan, a la vista, pues no son sino los del trabajo sobrante. El productor directo debe *1°* poseer suficiente fuerza de trabajo y *2°* las condiciones naturales de su trabajo y en primer lugar, por tanto, las de la tierra cultivada, deben ser suficientemente fecundadas; en una palabra, la productividad natural de su trabajo debe ser lo suficientemente grande para dejarle la posibilidad de que quede trabajo sobrante después de rendir el trabajo necesario para cubrir sus propias necesidades elementales, No es

esta posibilidad la que crea la renta, sino la coacción, que convierte la posibilidad en una realidad. Pero la posibilidad se halla vinculada, a su vez, a condiciones naturales subjetivas y objetivas. Tampoco en esto hay absolutamente nada misterioso. Si la fuerza de trabajo es pequeña y las condiciones naturales del trabajo pobres, el trabajo sobrante será también escaso y otro tanto ocurrirá con las necesidades de los productores, de una parte, y de otra parte con el número relativo de explotadores del sobretrabajo y finalmente con el sobreproducto en que se realizará este trabajo sobrante poco rentable para el número reducido de explotadores.

Finalmente, en la renta en trabajo se comprende de suyo que, permaneciendo invariables todas las demás circunstancias, depende totalmente del volumen relativo del trabajo sobrante o prestación personal hasta qué punto será capaz el productor directo de mejorar su propia situación, de enriquecerse, de crear un remanente después de cubrir el fondo de me-

dios de subsistencia estrictamente necesarios o, si queremos anticipar la terminología capitalista, si y hasta qué punto podrá obtener cualquier ganancia para sí mismo, es decir, producir un remanente sobre su salario. La renta es aquí la forma normal que todo lo absorbe, la forma legítima por decirlo así del trabajo sobrante, y lejos de ser un remanente sobre la ganancia, es decir, en este caso, sobre cualquier otro remanente que rebase del salario, no sólo el volumen de semejante ganancia, sino incluso su existencia, depende en igualdad de condiciones del volumen de la renta, es decir, del sobretrabajo que el propietario arranca por la fuerza al trabajador.

Algunos historiadores han manifestado su asombro ante el hecho de que, no siendo el productor directo propietario, sino simplemente poseedor, y perteneciendo en realidad *de Jure* todo su trabajo sobrante al terrateniente, pueda darse, en estas condiciones, un desarrollo independiente de patrimonio y, hablando en térmi-

nos relativos, de riqueza por parte del tributario o del siervo. Es evidente, sin embargo, que en las situaciones elementales y rudimentarias sobre las que descansa esta relación social de producción la tradición tiene que desempeñar necesariamente un papel predominante. Y asimismo es evidente que, como siempre, la parte dominante de la sociedad se halla interesada en santificar lo existente como ley y en dar una sanción legal a sus límites, establecidos por el uso y la tradición. Prescindiendo de otras consideraciones, esto se hace valer, por lo demás, tan pronto como la reproducción constante de la base sobre que descansa el estado de cosas existente, la relación que le sirve de fundamento, adquiere con el transcurso del tiempo una forma reglamentada y ordenada; y esta regla y este orden son, a su vez, un factor indispensable de todo régimen de producción que haya de adquirir una firmeza social y sobreponerse a todo lo que sea simple arbitrariedad y mero azar, En los estados de estancamiento, tanto del

proceso de producción como de las relaciones sociales correspondientes a él, logra esta forma mediante la reproducción meramente repetida de sí misma. Después de mantenerse durante algún tiempo, esta se consolida como uso y tradición, hasta que por último se ve consagrada como ley expresa. Ahora bien, la forma de este trabajo sobrante, la prestación personal, responde a la falta de desarrollo de todas las fuerzas sociales productivas del trabajo, al carácter rudimentario del sistema de trabajo mismo, absorbe naturalmente una parte alícuota mucho más pequeña del trabajo total de los productores directos que en los sistemas de producción desarrollados, principalmente en la producción capitalista. Supongamos, por ejemplo, que la prestación personal a favor del terrateniente fuese, originariamente, de dos días por semana. Estos dos días semanales de prestación personal quedan así establecidos, constituyen una magnitud constante, sancionada por la ley, por la costumbre o por el derecho escrito.

Mas la productividad de los restantes días, de la que dispone por sí mismo directamente el productor, es una aportación variable que se desarrollará necesariamente con la experiencia progresiva del productor, al mismo tiempo que sus nuevas necesidades y con la extensión del mercado para sus productos, la garantía cada vez mayor de disponer de esta parte de su fuerza de trabajo: todo ello le incitara a una mayor tensión de su fuerza de trabajo. No hay que olvidar mientras tanto que el empleo de esta fuerza de trabajo no se limita a la agricultura, sino que comprende igualmente a la industria doméstica rural. Existe por lo tanto aquí la posibilidad de un cierto desenvolvimiento económico que naturalmente, dependerá de circunstancias favorables, de caracteres raciales innatos, etc.

3. La renta en productos

La transformación de la renta–trabajo en renta–productos no altera en lo más mínimo, económicamente hablando, la esencia de la renta del suelo. En las formas que estamos examinando, la esencia de la renta consiste en ser la única forma predominante y formal de la plusvalía o del sobretrabajo, lo cual puede expresarse también diciendo que es el único sobretrabajo, o el único sobreproducto que el productor directo que se halla en *posesión* de los medios de trabajo necesarios para su propia reproducción, viene obligado a entregar al *propietario* de medios de trabajo que en este estado de cosas lo abarca todo: la tierra; inversamente, la tierra es para el productor directo, el único medio de trabajo autónomo que no depende de él y al que se enfrenta; ella es propiedad de otro y está personificada en el terrateniente. Aunque la renta en productos se convierte en forma predominante y la más desarrollada de la renta del suelo, se verá siempre acompañada en mayor o menor medida de vestigios de la forma

anterior, es decir, de la renta pagadera directamente en trabajo, en forma de prestación personal, lo mismo si el terrateniente es un particular que si es el mismo Estado. La renta en productos presupone un nivel superior de cultura por parte del

productor directo y, por tanto, una fase superior de desarrollo de su trabajo y de la sociedad en general; se distingue de la forma precedente por el hecho de que en ella el sobretrabajo ya no tiene que rendirse bajo su forma natural ni tampoco, por tanto, bajo la inspección y la coacción directas del terrateniente o de sus representantes; es más bien el productor directo, espoleado por la fuerza de las circunstancias y no por la coacción directa, por los preceptos legales y no por el látigo, lo que le hace rendirlo bajo su propia responsabilidad. La sobreproducción, concebida en el sentido de producción que rebasa las necesidades más elementales del productor directo y dentro del campo de producción que de hecho le pertenece a él, de la tierra explotada por él mismo y no, como antes, en la tierra señorial además de la suya propia, se convierte ya, aquí, en

regla que se comprende por si misma. Bajo este régimen, el productor directo dispone más o menos del empleo de todo su tiempo

de trabajo, sí bien una parte de él, que en los comienzos es todo o casi todo el tiempo sobrante, sigue perteneciendo gratuitamente al terrateniente; la diferencia está en que ahora éste no lo recibe directamente bajo su propia forma natural, sino bajo la forma natural del producto en que se realiza. Allí donde existe la renta en productos en estado puro, no hay esas interrupciones vejatorias provocadas por el trabajo para el terrateniente que creaban una perturbación menor o mayor según los convenios en vigor. (Véase libro I, cap. VIII, 2: "Fabricante y boyardo" [pp. 192–200]). Esta interrupción por lo menos se reduce a ciertos intervalos breves dentro del año, en que perduran ciertas prestaciones al lado de la renta en productos. El trabajo del productor para si mismo y su trabajo para el terrateniente ya no son trabajos visiblemente separados en el espacio y en el tiempo. Esta renta en productos, en su estado puro, aunque puede perdurar fragmentariamente y como supervivencia a través de sistemas y relaciones

de producción más desarrollados, presupone lo mismo que la forma de renta anterior un régimen de economía natural, es decir, un régimen en que las condiciones económicas se crean totalmente o en una parte grandisima dentro de la misma explotación y puedan reponerse y reproducirse directamente a base del producto bruto obtenido de la misma. Por otra *parte, la renta en productos presupone que la industria doméstica rural está reunida con la agricultura: el sobreproducto constitutivo de la renta resulta de ese trabajo familiar en el que la agricultura y la industria se hallan unidas, sin importar que comprenda más o menos productos indústriales, como acontecía frecuentemente en la edad media, o que esté exclusivamente constituida con productos del suelo propiamente dichos. Bajo esta forma, la renta en productos que representa el sobretrabajo no necesita absorber, ni mucho menos, todo el trabajo excedente de la familia campesina. Esta renta, comparada con la renta en trabajo, deja al productor un margen mayor de tiempo para realizar un sobretrabajo cuyo producto le pertenece a él mismo, al igual que el producto de su trabajo destinado a satisfacer sus*

necesidades más elementales. Esta forma introducirá, además, diferencias más marcadas en cuanto a la situación económica de los distintos productores directos. Existe, al menos, la posibilidad de ello, y además la de que estos productores directos adquieran los recursos necesarios para explotar directamente, a su vez, el trabajo ajeno. Sin embargo, esto no nos interesa aquí, en que nos ocupamos de la forma pura de la renta en productos; del mismo modo que no podemos entrar tampoco en las combinaciones infinitamente variadas en que pueden enlazarse, tergiversarse y amalgamarse las distintas formas de renta. Esta forma, vinculada a determinada clase de productos y de producción, con su inexcusable combinación de agricultura e industria doméstica, con la autarquía casi completa que esto da a la familia campesina, con su independencia con respecto al mercado y al movimiento de producción y circulación de la parte de la sociedad que se halla al margen de ella, en una palabra, por el carácter de la economía natural en general, es adecuadísima para servir de base a estados sociales estacionarios, como lo comprobamos por ejemplo en Asia. Aquí, lo mis-

mo que en la forma anterior de la renta en trabajo, la renta del suelo es la forma normal de la plusvalía y, por tanto, del sobretrabajo, es decir, de todo el remanente de trabajo que el productor directo se ve obligado a rendir gratuitamente, en la práctica a la fuerza –aunque la coacción no se le oponga ya bajo la forma brutal en que se le oponía antes–, a favor del propietario de su medio esencial de trabajo, la tierra. La ganancia –sí podemos llamar así, con una falsa anticipación, a la porción del remanente de su trabajo sobre el trabajo necesario que aquél se apropia– no determina, ni mucho menos, la renta en productos, sino que, lejos de esto, surge a espaldas de ella y sus límites naturales se miden por el volumen de la renta en productos. El volumen de ésta puede llegar incluso a poner en peligro seriamente la reproducción de medios de trabajo, de los propios medios de producción, a hacer imposible en mayor o menor medida el desarrollo de la producción y a reducir al productor directo al mínimo físico de medios de subsistencia. Así ocurre, en efecto, cuando esta forma es descubierta y explotada por una nación comercial

conquistadora, como ha ocurrido, por ejemplo, en la India con los ingleses.

4. La renta en dinero

Entendemos aquí por renta en dinero –a diferencia de la renta del suelo industrial o comercial basada en el régimen de producción capitalista, que sólo representa un remanente sobre la ganancia media– la renta del suelo que brota de una simple transmutación de forma de la renta en productos, del mismo modo que ésta no era, a su vez, sino la antigua renta en trabajo transformada. Aquí, el productor directo paga a su terrateniente (ya se trate del Estado o de un particular), en vez del producto, su precio correspondiente. No basta, pues, con que quede un remanente de producto, en su forma natural; es necesario que abandone esta forma natural para adoptar forma de dinero. Aunque el productor directo sigue produciendo por sí mismo, al igual que antes, la mayor

parte por lo menos de sus medios de subsistencia, ahora una parte de su producto tiene que convertirse en mercancía y producirse como tal. Cambia, por tanto, en mayor o menor medida, el carácter de todo el régimen de producción. Este pierde su independencia; ya no se halla desligado de la trabazón social. La relación del costo de producción, en el que ahora entra una cantidad mayor o menor de desembolsos en dinero, pasa a ser decisiva; pasa a ser decisivo, en todo caso, el remanente de la parte del producto bruto que ha de convertirse en dinero sobre la parte que ha de volver a servir, de un lado, como medio de reproducción y que de otro lado ha de funcionar como medio directo de subsistencia. Sin embargo, la base de esta clase de renta, aunque marcha hacía su liquidación, sigue siendo la misma que la de la renta en productos, la cual constituye el punto de partida. El productor directo es, lo mismo que era antes, poseedor hereditario o tradicional de la tierra, obligado a rendir forzosamente al te-

rrateniente como propietario de este medio esencial de producción, el trabajo remanente, es decir, trabajo no retribuido, entregado sin equivalente, bajo forma del producto sobrante transformado en dinero. La propiedad de los diversos medios de trabajo distintos de la tierra, los aperos de labranza y demás mobiliario, ya había ido convirtiéndose bajo las formas anteriores, primero de hecho y más tarde jurídicamente, en propiedad del productor directo, supuesto aún más obligado con respecto a la renta en dinero. La transformación de la renta–productos en renta–dinero, que se opera primero de un modo esporádico y luego en un plano más o menos nacional, presupone un desarrollo ya bastante considerable del comercio, de la industria urbana y de la producción de mercancías en general y, por tanto, de la circulación monetaria. Presupone asimismo un precio de mercado para los productos y el que éstos se vendan sobre poco más o menos por su valor, cosa que no necesitaba ocurrir en modo alguno

bajo las formas anteriores. Esta transformación se está desarrollando en parte ante nuestros mismos ojos en el Este de Europa. Y hasta qué punto es irrealizable si no va acompañada de un determinado desarrollo de la capacidad productiva social del trabajo lo atestiguan los distintos intentos de esta transformación fracasados bajo el imperio romano y seguidos de recaídas en la renta natural, sin haber conseguido convertir en renta–dinero –con carácter general– por lo menos, la parte de esta renta existente como impuesto del Estado. Esta misma dificultad de transición revela, por ejemplo, antes de la revolución en Francia la amalgama y el falseamiento de la renta en dinero por restos de sus formas primitivas.

La renta en dinero como forma transfigurada de la renta en productos y por oposición a ella es, sin embargo, la forma final y al mismo tiempo la forma de disolución del tipo de renta del suelo que hemos venido examinando, o sea, la renta del suelo como forma

normal de la plusvalía y del trabajo sobrante que ha de rendirse al propietario de las condiciones de producción. Bajo su forma pura, esta renta, la renta en trabajo o en productos, no representa un remanente sobre la ganancia. Lo que hace es absorber ésta, en cuanto a su concepto. En cuanto la ganancia surge de hecho junto al trabajo remanente como una parte especial de él, la renta en dinero, al igual que la renta bajo sus formas anteriores, sigue siendo el límite normal de esta ganancia embrionaria, la cual sólo puede desarrollarse en proporción a la posibilidad de explotación, ya sea del propio trabajo excedente a sea del trabajo ajeno que reste después de rendir el trabajo sobrante plasmado en forma de renta en dinero. Si surge realmente una ganancia al lado de esta renta, no es, pues, la ganancia el límite de la renta, sino, por el contrario, la renta en dinero es, al mismo tiempo, la forma de disolución de la renta del suelo que venimos examinando y que coincide *prima facie* con la plusvalía y el trabajo

sobrante, de la renta en dinero como la forma normal y predominante de la plusvalía.

En su desarrollo ulterior, la renta en dinero tiene que conducir necesariamente –prescindiendo de todas las formas intermedias, como es, por ejemplo, la del pequeño campesino arrendatario–, o bien a la transformación de la tierra en propiedad campesina libre, o bien a la forma propia del modo capitalista de producción, a la renta abonada al terrateniente por el arrendatario capitalista.

Con la renta en dinero la tradicional relación de derecho consuetudinario entre una parte de los vasallos que poseen y trabajan la tierra y el terrateniente se convierte necesariamente en una pura y concreta relación monetaria contractual ajustada a las reglas fijas del derecho positivo. De este modo, el poseedor–cultivador se convierte prácticamente en un simple arrendatario. Esta metamorfosis se aprovecha, de una parte, bajo condiciones generales de producción que por lo demás son

adecuadas para ello, para ir expropiando poco a poco a los antiguos poseedores campesinos, sustituyéndolos por arrendatarios capitalistas; de otra parte, conduce al rescate del tributo de la renta que pesa sobre el antiguo poseedor y a su transformación en un campesino independiente, con plena propiedad sobre la tierra que trabaja. La transformación de la renta natural en renta en dinero va, además, no sólo necesariamente acompañada, sino incluso anticipada por la formación de una clase de jornaleros desposeídos, que se contratan por dinero. En el período de formación de esta nueva clase, que sólo existe todavía en estado esporádico, los campesinos acomodados tomaron la costumbre de explotar por su cuenta a jornaleros agrícolas, del mismo modo que en la época feudal los villanos afortunados tenían a su servicio a otros vasallos. Esto va permitiéndoles poco a poco acumular una cierta fortuna y convertirse en futuros capitalistas. De este modo, va formándose entre los antiguos poseedores de la tierra

que la trabajaban por su cuenta un semillero de arrendatarios capitalistas, cuyo desarrollo se halla condicionado por el desarrollo general de la producción capitalista fuera del campo y que brota con especial celeridad allí donde, como en la Inglaterra del siglo XVI, se ve favorecida su eclosión por factores tan propicios como la progresiva depreciación del dinero producida en aquella época, gracias a la cual los colonos, dados los contratos de arrendamiento a largo plazo que eran usuales, se enriquecían a costa de los terratenientes.

Además, tan pronto como la renta adopta la forma de renta en dinero, con lo cual la relación entre el campesino sujeto al pago de la renta y el terrateniente se convierte en una relación de tipo contractual –transformación que presupone ya un grado relativo de desarrollo del mercado mundial, del comercio y de la manufactura– se produce también, necesariamente, el arrendamiento de la tierra a capitalistas que hasta ahora permanecían al margen de la

economía rural y que ahora transfieren a la tierra y a la agricultura el capital adquirido en actividades urbanas y el régimen de explotación capitalista desarrollado ya en las ciudades, la creación del producto como simple mercancía y meramente como medio para la apropiación de plusvalía. Esta forma sólo puede llegar a convertirse en norma general en aquellos países que en la transición del modo feudal al modo capitalista de producción, dominan el mercado mundial. La interposición del arrendatario capitalista entre el terrateniente y el agricultor que trabaja efectivamente la tierra, viene a desgarrar todas las relaciones nacidas del antiguo régimen de producción rural. El arrendatario se convierte en el verdadero comandante de estos obreros agrícolas y en el verdadero explotador de su sobretrabajo, mientras que el terrateniente sólo mantiene ahora una relación directa, que además es una relación meramente monetaria y contractual, con este arrendatario capitalista. Con ello, el carácter de la renta se transforma

de un modo normal, la renta en dinero pasa a ser la forma consagrada y dominante, y no una simple forma efectiva y fortuita como lo era ya, en parte, bajo las formas anteriores. De forma normal de la plusvalía y del sobretrabajo llega a convertirse en el remanente de ese sobretrabajo sobre la parte del mismo que el capitalista explotador se apropia bajo forma de ganancia; como todo el supertrabajo (la ganancia y el remanente sobre la ganancia, que ahora se extrae directamente de él), se apropia y se realiza bajo la forma de sobretrabajo total. No es sino una parte remanente de esta plusvalía extraída por él, gracias a su capital y mediante la explotación directa de los obreros agrícolas, lo que él entrega como renta al terrateniente. La cantidad de lo que por este concepto ha de entregarle se halla determinada por término medio, como limite, por la ganancia media que el capital arroja en las ramas no agrícolas de producción y por los precios de producción no agrícola regulados por ella.. De la forma normal de la

plusvalía y del trabajo sobrante la renta se convierte, pues, ahora, en un remanente peculiar a esta esfera especial de producción, la agricultura, sobre la parte del trabajo sobrante que reclama el capital como algo que le pertenece de un modo normal y que debe abonársele ante todo. La forma normal de la plusvalía ya no es ahora la renta, sino la ganancia, y la renta pasa a ser simplemente una forma autónoma bajo circunstancias especiales no de la plusvalía en general, sino de un determinado exponente de la misma, de la superganancia. No es necesario exponer en detalle cómo una transformación progresiva del modo de producción mismo corresponde a ese cambio. Esto se desprende ya del hecho de que lo normal en este arrendatario capitalista es obtener el producto agrícola como mercancía y de que mientras hasta ahora sólo se convertía en mercancías lo que quedaba después de cubrir sus medios de subsistencia, ahora sólo una parte relativamente insignificante de estas mercancías se convierte directamente

en medios de subsistencia para él. Ya no es la tierra, sino que es el capital el que somete a su imperio y a su productividad directamente, el propio trabajo agrícola.

La ganancia media y el precio de producción regulado por ella se forman al margen de las relaciones existentes en el campo, dentro de la órbita del comercio urbano y de la manufactura. La ganancia del campesino obligado a pagar la renta no entra en ellos compensatoriamente, pues su relación con el terrateniente no tiene carácter capitalista. Sí consigue una ganancia, es decir, un remanente sobre sus medios necesarios de subsistencia, ya sea mediante su propio trabajo, ya mediante la explotación de trabajo ajeno, lo hace a espaldas de la relación normal y, en igualdad de circunstancias, no es la cuantía de esta ganancia la que determina la renta, sino por el contrario, la renta la que sirve de limite a la ganancia. La elevada cuota de ganancia dominante en la Edad Media no se debía solamente a la baja composición

orgánica del capital, en el que predominaba el elemento variable, invertido en salarios. Debíase a la expoliación imperante en el campo, a la apropiación de una parte de la renta del terrateniente y de los ingresos de sus vasallos. Si en la Edad Media el campo explota políticamente a la ciudad, salvo en los sitios en que el feudalismo se ve roto por el desarrollo excepcional de las ciudades, como en Italia, a cambio de ello la ciudad explota económicamente en todas partes y sin excepción al campo, por medio de sus precios de monopolio, su sistema de impuestos, su régimen gremial, su estafa mercantil descarada y su usura.

Podría pensarse que la simple aparición del arrendatario capitalista en la producción agrícola es una prueba de que el precio de los productos agrícolas que pagaron siempre una renta, bajo una u otra forma, tiene necesariamente que ser superior a los precios de los artículos manufacturados, por lo menos en el momento de aparecer este tipo de arrendatario,

bien porque ese precio alcance el nivel de un precio de monopolio, bien porque descienda hasta el valor de los productos agrícolas y porque su valor sea en realidad superior al precio de producción regulado por la ganancia media. Pues de otro modo, el arrendatario capitalista, con los precios de los productos agrícolas que ha de aceptar no podría realizar la ganancia media a base del precio de estos productos y además pagar, bajo forma de renta, y a costa del mismo precio, un remanente sobre la ganancia. Podría llegarse, partiendo de aquí, a la conclusión de que la cuota general de ganancia que determina el arrendatario capitalista en su contrato con el terrateniente se ha formado sin incluir la renta y que, por tanto, tan pronto como interviene como factor regulador en la producción agrícola, se encuentra con la existencia de este remanente y lo paga al propietario de la tierra. De este modo tradicional es como el señor Rodbertus, por ejemplo, explica la cosa. Pero:

Primero. Esta aparición del capital en la agricultura, como poder independiente y de dirección, no se produce de golpe y de un modo general, sino gradualmente y en ramas especiales de producción. No se impone primeramente en la agricultura en sentido estricto, sino en ramas de producción como la ganadería, especialmente la cría de ovejas, cuyo producto principal, la lana, empieza dejando, al aparecer la industria, un incremento constante del precio del mercado sobre el precio de producción, diferencia que luego se compensa. Así acontece en Inglaterra durante el siglo XVI.

Segundo. Como al principio esta producción capitalista sólo aparece esporádicamente, no puede oponerse nada contra la hipótesis de que sólo empieza apoderándose de aquellos complejos de tierras que pueden arrojar, en conjunto, gracias a su fertilidad específica o a su situación especialmente favorable, una renta diferencial.

Tercero. Suponiendo incluso que los precios de los productos agrícolas fuesen, al presentarse este régimen de producción que en realidad presupone un peso creciente de la demanda urbana, superiores al precio de producción, como ocurría, por ejemplo, sin ningún género de duda, en Inglaterra en el último tercio del siglo XVIL tan pronto como este régimen de producción se sobreponga en cierto modo a la mera supeditación de la agricultura al capital y tan pronto como se produzca en la agricultura el mejoramiento que va necesariamente aparejado a su desarrollo, con el consiguiente descenso del costo de producción, esto se compensará con una reacción, con una baja en el precio de los productos agrícolas, como sucedió en Inglaterra en la primera mitad del siglo XVIII.

Por este camino tradicional no es posible, pues, explicar la renta como remanente sobre la ganancia media. Cualesquiera que sean las circunstancias históricamente preestableci-

das en que aparezca, una vez que haya echado raíces la renta sólo puede presentarse bajo las condiciones modernas expuestas más arriba.

Finalmente, por lo que se refiere a la transformación de la renta–productos, en renta–dinero, debemos observar que la renta capitalizada, el precio de la tierra y, por tanto, su alienación posible de éste y su venta real, se convierten en factores esenciales; de este modo no sólo puede el antiguo rentero convertirse en un propietario campesino independiente, sino que, además, los poseedores de dinero urbanos y de otras clases pueden adquirir fincas para arrendarlas sea a campesinos, sea a capitalistas y disfrutar de la renta como una forma de interés de su capital así invertido, por donde, esta circunstancia contribuye también a fomentar la transformación del antiguo sistema de explotación, de la relación entre el propietario y el cultivador real, y la de la renta misma.

5. La aparcería y la propiedad parcelaria de los campesinos

Llegamos con esto al final de nuestra serie de estudios sobre la renta del suelo.

En todas las formas de renta del suelo estudiadas anteriormente: la renta en trabajo, la renta en productos y la renta en dinero (como forma simple transfigurada de la renta en productos), damos por supuesto que el rentero es el verdadero cultivador y poseedor de la tierra, cuyo trabajo sobrante no retribuido pasa directamente a manos del terrateniente. Incluso en la última de estas tres formas, la de la renta en dinero–siempre que se presenta en su forma pura, es decir, como simple forma transfigurada de la renta en productos–, nuestra hipótesis no es sólo una virtualidad, es una realidad.

Como forma de transición de la forma primitiva de la renta a la renta capitalista podemos considerar el sistema de la aparcería, en que el cultivador (arrendatario) pone además

del trabajo (propio o ajeno) una parte del capital de explotación y el terrateniente, además de la tierra, otra parte del capital necesario para explotarla (por ejemplo, el ganado) y el producto se distribuye en determinadas proporciones, que varían según los países, entre el aparcero y el terrateniente. El arrendatario no dispone, en estos casos, del capital necesario para una explotación capitalista completa. Esto, por una parte. Por otra, la parte del producto que el capitalista percibe no presenta la forma pura de la renta. Puede que de hecho incluya en ella los intereses del capital por él desembolsado y además una renta. Y puede también ocurrir que, en realidad, absorba todo el trabajo sobrante del colono o le deje a éste una participación mayor o menor en él. Pero lo esencial es que aquí la renta no aparece ya como la forma normal de la plusvalía. De un lado, el aparcero, ya emplee trabajo propio o ajeno, tiene derecho a percibir una parte del producto no en su calidad de obrero, sino como poseedor de una par-

te de los instrumentos de trabajo, como su propio capitalista. Por otro lado, el terrateniente no reivindica su parte exclusivamente en virtud de su derecho de propiedad sobre la tierra, sino también en concepto de prestamista de un capital.[4]

Un resto del antiguo régimen de comunidad de la tierra que, al pasar al régimen de explotaciones campesinas independientes, se conservó por ejemplo en Polonia y Rumania sirvió allí de pretexto para operar la transición a formas más bajas de renta del suelo. Una parte de la tierra pertenece a campesinos individuales y es cultivada por ellos independientemente. Otra parte es cultivada colectivamente y forma un producto sobrante, destinado en parte a sufragar los gastos comunes, en parte a servir como reserva para hacer frente a las malas cosechas, etc. Estas dos últimas partes del producto sobrante y por último el producto sobrante en su totalidad, juntamente con la tierra en que ha brotado, van viéndose poco a

poco usurpados por funcionarios del Estado y particulares y los primitivos campesinos libres y dueños de su tierra cuya obligación de cooperar al cultivo colectivo de esta tierra se mantiene en pie, se convierten así en campesinos sujetos a prestaciones personales o al pago de una renta en productos, mientras que los usurpadores de las tierras comunales pasan a ser propietarios no sólo de las tierras colectivas usurpadas, sino también de las tierras individuales de los campesinos.

No tenemos para qué entrar aquí a examinar el régimen esclavista (el cual recorre también una escala que va desde el sistema esclavista patriarcal, orientado predominantemente hacia el propio consumo, hasta el verdadero sistema de las plantaciones, que trabaja para el mercado mundial) y el del cultivo individual, en que el terrateniente explota la tierra por su cuenta, poseyendo todos los instrumentos necesarios de producción y utilizando el trabajo de jornaleros libres o siervos, a quienes

paga en especie o en dinero. Aquí coinciden el terrateniente y el propietario de los instrumentos de producción que es también, por tanto, explotador directo de los obreros incluidos entre estos elementos de producción. Coinciden también la renta y la ganancia; no se establece separación alguna entre las diversas formas de la plusvalía. Todo el sobretrabajo de los obreros, que se plasma aquí en el sobreproducto, les es extraído directamente por el propietario de todos los instrumentos de producción, entre los que se cuenta la tierra y entre los que figuran también, en la forma primitiva de la esclavitud, los propios productores directos. Allí donde impera la concepción capitalista, como ocurre en las plantaciones norteamericanas, toda esta plusvalía se reputa ganancia; en cambio, donde no existe el modo capitalista de producción ni la mentalidad correspondiente a él transferida desde piases capitalistas, se la considera renta. En todo caso, esta forma no ofrece la menor dificultad. Los ingresos del terrateniente, cual-

quiera que sea el nombre que se le dé, el sobreproducto disponible apropiado por él, constituye aquí la forma normal y predominante bajo la que se apropia directamente todo el sobretrabajo no retribuido, y la propiedad territorial es lo que sirve de base a esta apropiación.

Tenemos además la *propiedad parcelaria.* En este punto, el campesino es al mismo tiempo propietario libre de su tierra, la cual aparece como su instrumento fundamental de producción, como el campo indispensable de acción de su trabajo y su capital. Aquí, el campesino no paga canon alguno de arrendatario: la renta no aparece, pues, como una forma aparte de la plusvalía, aunque en los países en que, por lo demás, se halla desarrollado el modo capitalista de producción se presenta, sí se la compara con otras ramas de producción, como una ganancia extraordinaria, pero una ganancia extraordinaria que corresponde al campesino, al igual que todo el rendimiento de su trabajo.

Esta forma de la propiedad territorial presupone que, como en las anteriores formas antiguas de la misma, la población rural tenga un gran predominio numérico sobre la población urbana, que, por tanto, aunque impere por lo demás el régimen capitalista de producción, éste se halle relativamente poco desarrollado y que, por consiguiente, también en las demás ramas de producción sea pequeña la concentración de capitales y predomine la atomización del capital. Tal como ocurren las cosas, una parte considerable del producto agrícola viene a ser consumido directamente por sus productores, los campesinos, como medio directo de subsistencia, destinándose solamente el resto a servir de mercancía en el comercio con la ciudad. Cualquiera que sea el modo como se halle regulado aquí el precio medio del mercado de los productos agrícolas, es indudable que en estas condiciones deberá existir, lo mismo que bajo el régimen capitalista de producción, la renta diferencial, o sea, un remanente del pre-

cio de las mercancías en las tierras mejores o mejor situadas. Esta renta diferencial existe aun cuando dicha forma se presente en situaciones sociales en que no se ha desarrollado aún un precio general del mercado, en cuyo caso se manifiesta bajo la forma del remanente del producto sobrante, La diferencia está en que en este caso va a parar al bolsillo del campesino cuyo trabajo se realiza en condiciones naturales más favorables. Precisamente bajo esta forma, en que el precio de la tierra entra a formar parte del costo efectivo de producción del campesino, en cuanto que, al seguirse desarrollando esta forma, ya sea en las divisiones hereditarias de la tierra en que ésta se adjudica por un determinado valor en dinero, ya sea en los cambios constantes, bien de toda la propiedad o de partes integrantes de ella, en que la tierra es comprada por el mismo cultivador, en gran parte mediante la obtención de dinero prestado con garantía hipotecaría; en que, por tanto, el precio de la tierra, que no es sino la renta capitalizada,

constituye un elemento que se da por supuesto y en que, por consiguiente, la renta parece existir independientemente de toda diferencia en cuanto a la fertilidad y situación de la tierra; precisamente aquí se debe sentar por término medio la hipótesis de que no existe renta absoluta, razón por la cual la tierra peor no arroja renta alguna, pues la renta absoluta presupone o bien un remanente realizado del valor del producto sobre su precio de producción o bien un precio de monopolio que exceda del valor del producto. Pero como aquí la agricultura se destina en gran parte a la subsistencia directa del agricultor y la tierra es, en cuanto a la mayoría de la población, un campo de acción indispensable para su trabajo y su capital, el precio comercial regulador del producto sólo en circunstancias extraordinarias alcanzará su valor; pero este valor será por regla general superior al precio de producción por predominar el elemento del trabajo vivo, aunque este exceso del valor sobre el precio de producción se verá,

a su vez limitado por la baja composición que presenta también el capital no agrícola en los países donde domina la economía parcelaría. El límite de la explotación, para el campesino parcelario, no es, de una parte, la ganancia media del capital, cuando se trata de un pequeño capitalista, ni es tampoco, de otra parte, la necesidad de una renta, cuando se trata de un propietario de tierra. El límite absoluto con que tropieza como pequeño capitalista no es sino el salario que se abona a sí mismo, después de deducir lo que constituye realmente el costo de producción. Mientras el precio del producto lo cubra, cultivará sus tierras, reduciendo no pocas veces su salario hasta el límite estrictamente físico. En cuanto a su condición de propietario de la tierra, desaparece para él el límite de la propiedad, que sólo puede imponerse por oposición al capital desglosado de ella (incluyendo el trabajo), cuando ésta representa un obstáculo para su inversión. Claro está que, en estos casos, existe el limite de los intereses del precio

pagado por la tierra, que generalmente han de hacerse efectivos a una tercera persona, al. acreedor hipotecario. Pero estos intereses podrán pagarse, precisamente, a costa de la parte del sobretrabajo que bajo el régimen capitalista constituiría la ganancia. Por tanto, la renta anticipada con el precio de la tierra y con los intereses correspondientes, no puede ser otra cosa que una parte del sobretrabajo capitalizado del campesino después de cubrir el trabajo indispensable para su subsistencia, sin que este sobretrabajo se realice en una parte de valor de la mercancía equivalente a toda la ganancia media, y menos aun en un remanente sobre el trabajo excedente realizado en la ganancia media, en una ganancia extraordinaria. La renta puede ser una deducción de la ganancia media e incluso la única parte de ella que se realiza. Por consiguiente, para que el campesino parcelario cultive su tierra o compre tierras para su cultivo no es necesario, como ocurre en el régimen normal de producción

capitalista, que el precio del mercado de los productos agrícolas sea lo suficientemente alto para arrojar la ganancia media y menos aún un remanente sobre esta ganancia media plasmado en forma de renta. No es necesario, por tanto, que el precio del mercado suba hasta igualar bien al valor, bien al precio de producción de su producto. Es ésta una de las causas por las que en países en que predomina la propiedad parcelaría, el trigo se coticé a precio más bajo que en los países en que impera el modo capitalista de producción. Una parte del sobretrabajo de los obreros que trabajan en condiciones más desfavorables es regalada a la sociedad y no entra para nada en la regulación de los precios de producción ni en la formación del valor. Estos bajos precios son, pues, un resultado de la pobreza de los productores y no, ni mucho menos, consecuencia de la productividad de su trabajo.

Esta forma de la libre propiedad parcelaría de campesinos que cultivan la tierra por

su cuenta, como forma predominante, normal constituía la base económica de la sociedad en los mejores tiempos de la Antigüedad clásica y la encontramos también entre los pueblos modernos como una de las formas que surgen al disolverse el régimen feudal de propiedad de la tierra. La encontramos, por ejemplo, en la *yeomanry* inglesa, en el campo de Suecia y entre los campesinos de Francia y del Oeste de Alemania. Y no hablamos aquí de las colonias, pues en ellas el campesino independiente se desarrolla bajo condiciones distintas.

La propiedad libre del campesino que cultiva la tierra por su cuenta constituye, evidentemente, la forma más normal de la propiedad territorial para la pequeña explotación, es decir, para un régimen de producción en que la posesión de la tierra es condición para la propiedad del obrero sobre el producto de su propio trabajo y en que, sea propietario independiente o vasallo, el agricultor tiene que producir siempre sus medios de subsistencia por sí

mismo, con su familia, independientemente y como trabajador aislado. La propiedad sobre la tierra es tan necesaria para el desarrollo completo de este tipo de explotación como la propiedad sobre el instrumento de trabajo lo es para el desarrollo libre de la industria artesana. Forma aquí la base para el desarrollo de la independencia personal. Es una fase de transición necesaria para el desarrollo de la misma agricultura. Las causas por virtud de las cuales sucumbe señalan su propio límite. Estas causas son: la destrucción de la industria doméstica rural, que le sirve de complemento, como consecuencia del desarrollo de la gran industria; el empobrecimiento y el agotamiento graduales de la tierra sometida a este tipo de cultivo: la usurpación por los grandes terratenientes de la propiedad comunal que constituye en todas partes el segundo complemento del régimen parcelario y que hace posible el mantenimiento del ganado; la competencia de la agricultura en gran escala, ya sea en régimen de plantaciones

o en régimen capitalista. Las mejoras introducidas en la agricultura. que por una parte determinan la baja de los precios de los productores agrícolas y por otra parte exigen grandes inversiones y medios materiales de producción más abundantes, contribuyen también a ese resultado, como ocurrió en Inglaterra en la primera mitad del siglo XVIII.

La propiedad parcelaria excluye por su propia naturaleza el desarrollo de las fuerzas sociales productivas del trabajo, las formas sociales del trabajo, la concentración social de los capitales, la ganadería en gran escala, la aplicación progresiva de la ciencia.

La usura y el sistema de impuestos tienen necesariamente que arruinar en todas partes a la propiedad parcelaria. La inversión del capital para la compra de la tierra sustrae este capital a su cultivo. Infinito desperdigamiento de los medios de producción y aislamiento de los propios productores. Inmenso despilfarro de fuerzas humanas. El empeoramiento progre-

sivo de las condiciones de producción y el encarecimiento de los medios de producción es una ley ineluctable del régimen parcelario. Los años prósperos representan una desgracia para este tipo de producció.[5]

Uno de los males específicos de la pequeña agricultura, cuando va unida a la libre propiedad sobre la tierra, obedece al hecho de que el agricultor tiene que invertir un capital para comprar su parcela. (Lo mismo puede decirse de la forma de transición, en que el gran terrateniente desembolsa un capital, primero para comprar la tierra y, segundo, para cultivarla como su propio arrendatario.) Dado el carácter móvil que aquí adopta la tierra como simple mercancía, crecen los cambios de posesión,[6] con lo que a cada nueva generación, con cada división hereditaria, la tierra entra de nuevo, desde el punto de vista del campesino, como inversión de capital, es decir. se convierte en tierra comprada por él mismo. El precio de la tierra constituye aquí un elemento predomi-

nante del falso costo individual de producción o del precio de costo del producto para el productor individual.

El precio de la tierra no es sino la renta capitalizada y, por tanto, anticipada. Cuando la agricultura se explota de un modo capitalista, sin que el terrateniente perciba más que la renta y el arrendatario no pague por ella otra cosa que esta renta anual, es evidente que el capital invertido por el propio terrateniente en la compra de la tierra constituye para él una inversión rentable de capital, pero no guarda la menor relación con el capital invertido en la misma agricultura. No forma parte del capital fijo ni del capital circulante que funciona en ella;[7] confiere al comprador un título que le autoriza a percibir la renta anual, pero no tiene absolutamente nada que ver con la producción de esta renta. El comprador de la tierra paga el capital precisamente a quien la vende, a cambio de lo cual el vendedor renuncia a su propiedad sobre ella. Este capital deja, pues, de existir co-

mo capital del comprador, a quien ya no pertenece; por consiguiente, no forma parte del capital que pueda invertir por sí mismo en la tierra, del modo que sea. El hecho de que compre la tierra cara o barata o la haya obtenido gratis no altera en lo más mínimo el capital invertido por el arrendatario en su cultivo, ni altera tampoco en lo más mínimo la renta; de ello depende exclusivamente el que la renta aparezca ante él o no como interés y, en su caso, como un interés alto o bajo.

Tomemos, por ejemplo, el régimen de la esclavitud. El precio que se paga por el esclavo no es sino la plusvalía o ganancia anticipada o capitalizada que se piensa arrancar de él. Pero el capital que se paga para comprar el esclavo no forma parte del capital mediante el cual se extraen de él, del esclavo, la ganancia, el trabajo sobrante. Por el contrario, es un capital del que se ha desprendido el poseedor del esclavo, una deducción del capital de que puede disponer para la producción real y efectiva. Este capital

ha dejado de existir para él, exactamente lo mismo que el capital invertido en la compra de la tierra ha dejado de existir para la agricultura. La mejor prueba de ello la tenemos en el hecho de que ese capital sólo recobra su existencia para el poseedor del esclavo o el propietario de la tierra cuando vende de nuevo el esclavo o la tierra de su propiedad. Pero entonces, el comprador vuelve a ocupar la situación que antes ocupaba el vendedor. El hecho de comprar el esclavo no le pone sin más en condiciones de explotarlo. Para ello necesita de nuevo capital que invertir en la hacienda o en los negocios explotados por esclavos.

No puede existir dos veces el mismo capital, una en manos del vendedor y otra en manos del comprador de la tierra. Pasa de manos del comprador a manos del vendedor, y asunto concluido. El comprador, al final de esta operación, ya no tiene un capital, sino una finca. El hecho de que, a partir de ahora, el nuevo propietario considere la renta obtenida por la

inversión efectiva del capital en esta finca como interés del capital que no se invierte en la tierra, sino que se ha enajenado para su adquisición, no altera en lo más mínimo la naturaleza económica del factor tierra, del mismo modo que el hecho de que paguemos 1,000 libras esterlinas por consolidados al tres por ciento no tiene absolutamente nada que ver con el capital de cuya renta salen los intereses de la Deuda pública.

En realidad, el dinero invertido en la compra de la tierra, lo mismo que el destinado a comprar títulos de la Deuda pública, sólo es *en sí* capital, del mismo modo que toda suma de valor, a base del régimen capitalista de producción, es en sí capital, capital potencial. Lo que se paga por la tierra, como lo que se paga por los títulos de la Deuda pública o por cualquier otra mercancía que se compre es, sencillamente, una suma de dinero. Esta suma de dinero constituye de por sí capital, porque puede convertirse en capital. Dependerá del uso que el ven-

dedor haga de él el que el dinero obtenido por el vendedor se convierta realmente en capital o no. Pero para el comprador ya no podrá volver a funcionar como tal, como no podrá volver a funcionar con ese carácter cualquier otra suma de dinero de que se desprenda definitivamente. En sus cálculos, figura como capital rentable porque considera los ingresos que obtiene como renta de la tierra o de los títulos de la Deuda pública como intereses del dinero que le ha costado la adquisición del título por virtud del cual adquiere esta renta. Pero para poder realizarlo como capital tendría que vender nuevamente la tierra o los títulos de la Deuda. En cuyo caso vendría a subrogarse otra persona, el nuevo comprador, en la misma relación en que aquél se encontraba, sin que ningún cambio de posesión pueda convertir el dinero así enajenado en verdadero capital para quien lo enajena.

En la pequeña propiedad se refuerza todavía más la ilusión de que la tierra tiene valor por si misma y que entra, por tanto, como

capital en el precio de producción del producto, exactamente lo mismo que sí se tratase de una máquina o una materia prima. Pero, como hemos visto, sólo hay dos casos en que la renta y, por consiguiente, la renta capitalizada que es el precio de la tierra, puede entrar como factor determinante en el precio del producto agrícola. En primer lugar, cuando el valor del producto agrícola, a consecuencia de la composición del capital agrícola –de un capital que nada tiene que ver con el capital desembolsado para la adquisición de la tierra– sea superior a su precio de producción en tanto que las condiciones del mercado permitan al propietario de la tierra valorizar esta diferencia. En segundo lugar, cuando rija un precio de monopolio. Son dos casos que se dan menos que en ningún otro régimen en la explotación parcelaría y de pequeña propiedad territorial, en el que la producción satisface en gran parte las necesidades del propio consumo e independientemente de su regulación por la cuota general de ganancia.

Aun allí donde la agricultura parcelaria se desarrolla sobre tierra obtenida en arriendo, el canon de arrendamiento abarca en medida mucho mayor que en cualesquiera otras condiciones una parte de la ganancia e incluso una deducción del salario; sólo nominalmente se le puede considerar como renta y no es tal renta, concebida como una categoría independiente frente al salario y la ganancia.

La inversión de capital–dinero para la compra de la tierra no constituye, pues, una inversión de capital agrícola. Es, proporcionalmente, una disminución del capital de que puede disponer el pequeño agricultor en su órbita de producción. Disminuye proporcionalmente el volumen de sus medios de producción y reduce, por tanto, la base económica de la reproducción. Somete al pequeño agricultor a la usura, puesto que en este terreno encuentra menos campo el crédito en el verdadero sentido de la palabra. Constituye un obstáculo para la agricultura, aun allí donde estas compras reca-

en sobre grandes fincas. Contradice en realidad al régimen de producción capitalista, al que le es indiferente en general el endeudamiento del propietario de la tierra, ya haya heredado ésta o la haya adquirido por compra. El hecho de que se embolse personalmente la renta o tenga que cederla a un acreedor hipotecario no altera para nada la explotación de la finca arrendada.

Hemos visto que, partiendo de una renta dada, el precio de la tierra se regula por el tipo de interés. Si éste es bajo, el precio de la tierra será alto y a la inversa. Por tanto, normalmente debieran coincidir el precio elevado de la tierra y el tipo alto de interés, de tal modo que si el campesino, a consecuencia del tipo bajo de interés, pagase la tierra a alto precio, el mismo bajo tipo de interés le permitiese encontrar también capital barato a crédito para la explotación de la tierra. Pero en realidad, allí donde predomina la propiedad parcelaría las cosas se presentan de otro modo. En primer lugar, las leyes generales del crédito no se apli-

can a los campesinos, pues estas leyes presuponen la existencia del productor capitalista. En segundo lugar, allí donde predomina la propiedad parcelaria –aquí no hablamos de las colonias– y el campesino parcelario constituye la masa fundamental de la nación, la formación de capital, es decir, la reproducción social, es relativamente débil, y aún lo es más la formación de capital–dinero susceptible de préstamo, en el sentido expuesto más arriba. Esta exige concentración y la existencia de una clase de capitalistas ricos y ociosos (Massie). En tercer lugar, allí donde la propiedad sobre la tierra constituye una condición de vida para la mayor parte de los productores y un campo indispensable de inversión para su capital, el precio de la tierra aumenta, independientemente del tipo de interés y no pocas veces en razón inversa a él, por el predominio de la demanda de propiedad territorial sobre la oferta. Vendida en parcelas, la tierra arroja aquí un precio mucho más alto que cuando se la vende en grandes

masas, ya que el número de pequeños compradores es grande y el de los grandes compradores pequeño (*bandes noires*), (73) (Rubichon, Newman).* Por tales razones, vemos que en estas circunstancias aumenta el precio de la tierra aun con un tipo relativamente bajo de interés. Al interés relativamente bajo que el campesino saca del capital invertido en la compra de la tierra (Mounier) corresponde aquí, en el lado opuesto, el alto tipo de interés usurario que tiene que pagar a sus acreedores hipotecarios. El sistema irlandés nos reveía lo mismo, aunque en distinta forma.

Este elemento, ajeno de por sí a la producción, el precio de la tierra, puede, por tanto, aumentar hasta un nivel en que haga imposible la producción (Dombasle).

El hecho de que el precio de la tierra adquiera tal importancia, de que la compra y la venta de tierras, la circulación de la tierra como mercancía, se desarrolle en tales proporciones, es prácticamente una consecuencia del desarro-

llo del modo capitalista de producción, tan pronto como la mercancía se erige aquí en forma general de todo producto y de todo instrumento de producción. Por otra parte, este desarrollo sólo se produce allí donde el modo capitalista de producción se desenvuelve en una forma limitada y sin llegar a desarrollar todas sus características, pues el sistema a que nos estamos refiriendo consiste precisamente en que la agricultura no esté ya sometida o no se halle sometida aún al régimen de producción capitalista, sino a un régimen de producción procedente de formas sociales ya superadas. Los inconvenientes de la producción capitalista, con su supeditación del productor al precio en dinero de su producto, coinciden, pues, aquí con los inconvenientes relacionados con el desarrollo rudimentario de este mismo régimen. El campesino se convierte en comerciante e industrial sin que se den las condiciones bajo las cuales puede obtener su producto como mercancía.

El conflicto entre el precio de la tierra como elemento del precio de costo para el productor y no elemento del precio de producción del producto (aun cuando la renta entre como factor determinante en el precio del producto agrícola, la renta capitalizada que se desembolsa para 20 años o más no contribuye en modo alguno a determinar ese precio) no es sino una de las formas en que se manifiesta siempre la contradicción entre la propiedad privada sobre el suelo y la existencia de una agricultura racional con una explotación normal de la tierra al servicio de la sociedad. Por otra parte, la propiedad privada sobre el suelo, y, por tanto, la expropiación de la tierra de manos del productor directo –es decir, la propiedad privada de unos, que implica la no propiedad de otros sobre la tierra– constituye la base del modo capitalista de producción.

Aquí, en el régimen de pequeño cultivo, el precio de la tierra, forma y resultado de la propiedad privada sobre el suelo, aparece como

una barrera opuesta a la misma producción. En la gran agricultura y en el régimen de gran propiedad territorial basado en el sistema de explotación capitalista, también aparece como barrera la propiedad, pues entorpece al arrendatario en la inversión productiva de capital, que en última instancia no le beneficia a él, sino al terrateniente. En ambas formas vemos cómo la explotación racional y consciente de la tierra como eterna propiedad colectiva y condición inalienable de existencia y reproducción de la cadena de generaciones humanas que se suceden unas a otras, es suplantada por la explotación y dilapidación de las fuerzas de la tierra (prescindiendo de que la explotación se supedita no al nivel de desarrollo social ya alcanzado, sino a las circunstancias fortuitas y desiguales de los distintos productores). Bajo el régimen de pequeña propiedad, esto ocurre por falta de recursos y de ciencia para la aplicación de la productividad social del trabajo. En el régimen de gran propiedad, por la explotación de estos

recursos para el enriquecimiento más rápido posible de arrendatarios y terratenientes. En ambos, por la supeditación al precio del mercado.

Toda crítica de la pequeña propiedad territorial se reduce en última instancia a una crítica de la propiedad privada como valladar y obstáculo que se opone a la agricultura. Y lo mismo ocurre con toda característica de la gran propiedad territorial. En ambos casos se prescinde, naturalmente, de toda consideración política accesoria. Este valladar y este obstáculo que cualquier tipo de propiedad privada sobre el suelo opone a la producción agrícola y a la explotación racional, a la conservación y a la mejora de la tierra se desarrolla aquí y allá bajo diversas formas, y en la polémica sobre las formas específicas de esos inconvenientes, se olvida su razón fundamental.

La pequeña propiedad territorial presupone una mayoría de población predominantemente campesina y el predominio del trabajo

aislado sobre el trabajo social; presupone, por tanto, la exclusión de la riqueza y del desarrollo de la producción tanto en cuanto a sus condiciones materiales como en cuanto a las espirituales y también, por consiguiente, en cuanto a las condiciones de un cultivo racional. Por otra parte, la gran propiedad sobre la tierra reduce la población agrícola a un mínimo en descenso constante y le opone una población industrial en constante aumento y concentrada en grandes ciudades; y de este modo crea condiciones que abren un abismo irremediable en la trabazón del metabolismo social impuesto por las leyes naturales de la vida, a consecuencia del cual la fuerza de la tierra se dilapida y esta dilapidación es transportada por el comercio hasta mucho más allá de las fronteras del propio país (Liebig).

Sí la pequeña propiedad territorial crea una clase de bárbaros colocados casi al margen de la sociedad y en la que toda la tosquedad de las formas sociales primitivas se une a todos los

tormentos y a toda la miseria de los países civilizados, la gran propiedad de la tierra mina la fuerza de trabajo en la última región a que va a refugiarse su energía natural y donde se acumula como fondo de reserva para la renovación de la energía vital de las naciones: en la tierra misma. La gran industria y la gran agricultura explotada industrialmente actúan de un modo conjunto y forman una unidad. Sí bien en un principio se separan por el hecho de que la primera devasta y arruina más bien la fuerza de trabajo y, por tanto, la fuerza natural del hombre y la segunda más directamente la fuerza natural de la tierra, más tarde tienden cada vez más a darse la mano, pues el sistema industrial acaba robando también las energías de los trabajadores del campo, a la par que la industria y el comercio suministran a la agricultura los medios para el agotamiento de la tierra.

Pie de página capítulo XLVII

- El libro IV a que se refiere Marx: no llegó a publicarse formando parte de *El Capital*.

La mayor parte de los materiales con que Marx proyectaba redactarlo fue publicada, como obra aparte, con el título de *Historia Crítica de la teoría de la plusvalía,* que se editará en Cuba próximamente. *(Ed.)*

1 A Smith señala cómo en su tiempo (y la afirmación es aplicable también al nuestro,

con referencia al régimen de las plantaciones en los países tropicales y subtropicales) no se había desglosado aún la renta y la ganancia, ya que el terrateniente era al mismo tiempo el capitalista, como lo era, por ejemplo, Catón en sus fincas. Y este deslinde constituye precisamente la premisa del régimen capitalista de producción, concepto incompatible, además, de un modo general, con la base de la esclavitud.

2 El señor Mommsen, en su *Historia de Roma,* no concibe la palabra “capitalista", ni mucho menos, en el sentido de la economía moderna y de la moderna sociedad, sino a tono con la idea vulgar que aún perdura, no en Inglaterra ni en los Estados Unidos, pero sí en el continente, como un eco tradicional de tiempos pasados.

3 “Después de conquistar la tierra, lo primero que hacían los conquistadores era apoderarse de los hombres, Cf Linguet *[Theorie des lois civiles,* etc., Londres, 1767, t. I, pp, 267 ss,], Véase también Möser.

4 Cf, Buret Tocqueville, Sismondi.

5 Véase en Tooke [*History of Prices,* etc., ed. por Newmarch, Londres, 1857, t. VI, pp. 29 s.] el discurso del rey de Francia al subir al trono.

6 Véanse Mounier y Rubichon.

7 El señor Dr. H. Maron *(Extensiv* oder Intensiv? [Oppeln, 1895, pp. 5 ss]. No se indican más datos acerca de este folleto *[F. E.])* parte de la falsa premisa de aquellos a quienes refuta. Admite que el capital invertido en comprar la tierra es “capital de inversión" y polemiza sobre las respectivas determinaciones de concepto del capital de inversión y del capital de explotación, es decir, del capital fijo y del capital circulante. Sus ideas completamente rudimentarias acerca del capital en general, (perfectamente disculpables, por lo demás, en uno que no es economista y teniendo en cuenta el estado en que se encuentra la “teoría económica” alemana), no le permiten ver que este capital no es capital de inversión ni de explotación, del mismo modo que no “invierte" en una rama de producción el capital que alguien invierte en la bolsa para comprar acciones o títu-

los del Estado, aunque para la persona de que se trate represente personalmente una inversión de capital.

* Nombres que corresponden evidentemente a equipos de especuladores organizados. *(N. R.)*

SECCION SÉPTIMA

LAS RENTAS Y SUS FUENTES

CAPITULO XLVIII

LA FORMULA TRINITARIA

I [1]

Capital–ganancia (beneficio del empresario más interés); tierra–renta del suelo; trabajo–salario: he aquí la fórmula trinitaria que engloba todos los secretos del proceso social de producción.

Y como, además, según hemos visto más arriba, el interés aparece como el producto genuino y característico del capital y el beneficio del empresario, por oposición a él, como un salario independiente del capital, tenemos que aquella fórmula trinitaria se reduce, visto más de cerca, a la siguiente:

Capital–interés; tierra–renta del suelo; trabajo–salario, con lo que se elimina bonitamente la ganancia, o sea, la forma de la plusvalía específicamente característica del régimen capitalista de producción.

Pero si examinamos con mayor detenimiento esta trinidad económica, vemos:

Primero, que las pretendidas fuentes de la riqueza anual disponible corresponden a esferas completamente distintas y que no guardan la menor analogía entre sí. Se parecen como pueden parecerse, por ejemplo, los aranceles notariales, la remolacha y la música.

¡Capital, tierra y trabajo, muy bien! Pero el capital no es una cosa material, sino una determinada relación social de producción, correspondiente a una determinada formación histórica de la sociedad, que toma cuerpo en una cosa material y le infunde un carácter social específico. El capital no es la suma de los medios de producción materiales y producidos. Es el conjunto de los medios de producción

convertidos en capital y que de suyo tienen tan poco de capital como el oro o la plata, como tales, de dinero. Es el conjunto de los medios de producción monopolizados por una determinada parte de la sociedad, los productos y condiciones de ejercicio de la fuerza de trabajo vivo enfrente de esta fuerza de trabajo que este antagonismo personifica como capital. No son solamente los productos de los obreros convertidos en potencias independientes, los productos como dominadores y compradores de quienes los producen, sino también las fuerzas sociales y la futura... [Ilegible *(F. E.)*] forma* de este trabajo, que se enfrentan con ellos como cualidades de su producto. Nos encontramos aquí ante una determinada forma social, muy mística a primera vista, de uno de los factores de un proceso social de producción históricamente fabricado.**

Y al lado de él aparece la tierra, la naturaleza inorgánica como tal, *rudis indigestaque moles,* (74) en toda su originidad primitiva. El

valor es trabajo. La plusvalía o valor de más no puede ser, por tanto, tierra. La fertilidad absoluta de la tierra quiere decir, sencillamente, que una determinada cantidad de trabajo arroja un determinado producto, condicionado por la fertilidad natural del suelo. La diferencia en cuanto a la fertilidad natural de la tierra significa que cantidades iguales de trabajo y capital, es decir, el mismo valor, se expresa en cantidades diferentes de productos agrícolas: significa, por tanto, que estos productos encierran diferentes valores individuales. La nivelación de estos valores individuales para formar valores comerciales significa que las "ventajas de las tierras más fértiles sobre las inferiores... se transfieren simplemente del cultivador, o consumidora al terrateniente (Ricardo, *Principios de Economía Política*, p. 56).

Finalmente, tenemos como tercer término de la combinación tripartita un simple espectro: "el" trabajo, que no es sino una abstracción y que, considerado en sí, no existe o que

sí... [Ilegible *(F. E.),* *** suponemos la actividad productiva del hombre en general, por medio de la cual se opera el metabolismo con la naturaleza, despojado no sólo de toda forma y característica social, sino incluso en su simple existencia natural, independiente de la sociedad, sustraído a toda sociedad y como manifestación y afirmación de vida común al hombre que no tiene todavía nada de social y al hombre social en cualquiera de sus formas.

II

Capital–interés, propiedad territorial, propiedad privada sobre el suelo y, concretamente, propiedad privada moderna, (ajustada al modo capitalista de producción) —renta– trabajo asalariado— salario. Bajo esta forma se pretende establecer, pues, una trabazón entre las diversas fuentes de las rentas. El trabajo asalariado y la propiedad territorial son, lo mismo que el capital, formas sociales histórica-

mente determinadas, la primera del trabajo, la segunda de la tierra monopolizada, y ambas son, además, formas correspondientes al capital y pertenecientes a la misma formación económica de la sociedad.

Lo que primero llama la atención en esta fórmula es el que al lado del capital, al lado de esta forma determinada de producción, que forma parte de un cierto modo de producción, de una determinada estructura histórica del proceso social de producción, al lado de un elemento de producción representado por una determinada forma social y entremezclado con ella, aparezcan sin más, de un lado, la tierra y de otro lado el trabajo, dos elementos del proceso real de trabajo que, considerados desde este punto de vista material, son comunes a todos los sistemas de producción, pues constituyen los elementos materiales de todo proceso de producción, cualquiera que él sea, sin que tengan nada que ver con la forma social del mismo.

En segundo lugar, en la fórmula capita–interés; tierra–renta del suelo; trabajo–salario, el capital, la tierra y el trabajo aparecen respectivamente como fuentes del interés (en vez de la ganancia), de la renta del suelo y del salario como si se tratase de sus productos, de sus frutos, como sí aquéllos fuesen la razón y éstos la consecuencia, aquéllos la causa y éstos el efecto, y, además, de tal modo que cada fuente de por sí se refiere a su producto como a algo arrojado y producido por ella. Las tres rentas, el interés (en vez de la ganancia), la renta del suelo y el salario, son tres partes del valor del producto, son por tanto, todas ellas, partes del valor o bien expresadas en dinero, determinadas partes del dinero, determinadas partes del precio. La fórmula capital–interés es, indudablemente, la fórmula más absurda del capital, pero es, a pesar de todo, una fórmula del mismo. Pero ¿y la tierra? ¿Cómo puede la tierra tener un valor, es decir, crear una cantidad socialmente determinada de trabajo, e incluso la parte especial de

valor de su propio producto que constituye la renta? La tierra actúa como agente de producción en la creación de un valor de uso, de un producto material, del material, del trigo por ejemplo. Pero no tiene nada que ver con la producción del *valor del trigo*. En la medida en que el trigo representa valor, sólo se le considera como una determinada cantidad de trabajo social materializado, sin que interesen en lo más mínimo la materia especial en que este trabajo se materialice ni el valor especial de uso de esta materia, No contradice a esto: *1°* el que, en igualdad de circunstancias, la baratura o la carestía del trigo dependa de la productividad de la tierra. La productividad del trabajo agrícola se halla vinculada a condiciones naturales y según que sea mayor o menor la misma cantidad de trabajo se traduce en una cantidad mayor o menor de productos, de valores de uso. La cantidad mayor o menor de trabajo que represente un quintal de trigo dependerá de la cantidad de quintales que arroje la misma masa

de trabajo. En este caso, dependerá de la productividad de la tierra las cantidades de producto en que se traduzca el valor; pero este valor es algo dado e independientemente de esta distribución. El valor se manifiesta en valor de uso, y el valor de uso es condición esencial de la creación de valor; pero es una necedad querer establecer un antagonismo entre el valor de uso, la tierra, por una parte, y por otra un valor, que es además una fracción particular de valor. 2° [Al llegar aquí, se interrumpe el manuscrito *(F. E.)*].

III

La economía política vulgar se limita en realidad a transponer sobre el plan doctrinal, a sistematizar las representaciones de los agentes de la producción, prisioneros de las relaciones de producción burguesas, y hacer la apología de esas ideas. No hay pues que extrañarse de que se sienta completamente a gusto precisamente en esta apariencia enajenada de relacio-

nes económicas, fenómeno evidentemente absurdo y particularmente contradictorio— puesto que toda ciencia sería superflua sí la apariencia y la esencia de las cosas se confundieran—; no hay que extrañarse de que la economía política vulgar se sienta aquí perfectamente en su elemento y que esas relaciones le parezcan tanto más evidentes cuanto sus lazos internos están más disimulados, mientras que tales relaciones son corrientes en la representación que se hace ordinariamente de ellas. Por eso la economía vulgar no tiene ni la más remota idea de que la fórmula tripartita de que parte, a saber, tierra–renta, capital–interés, trabajo–salario o precio del trabajo encierra tres combinaciones evidentemente imposibles. En primer lugar, tenemos el valor de uso *tierra,* que no tiene de por sí ningún valor, y el valor de cambio *renta del suelo,* con lo que se establece una proporción entre una relación social, considerada como una cosa, y la naturaleza, es decir, se establece una relación entre dos magnitudes inconmen-

surables. Luego, viene la relación de *capital a interés.* Si el capital se concibe como una determinada suma de valor expresada sustantivamente en dinero, es *prima facie* absurdo que un valor represente mayor valor de lo que vale. La fórmula capital–interés hace desaparecer, precisamente, todo eslabón intermedio y reduce el capital a su fórmula más general y, por tanto, inexplicable por sí misma y absurda. Es por eso que el economista vulgar prefiere la fórmula de capital–interés, con su cualidad oculta de valor desigual a sí mismo, a la fórmula de capital–ganancia, que nos acerca más a la relación real y efectiva del capital. Luego, movido por la intranquilidad de conciencia que le dice que 4 no es igual a 5 y que, por tanto, 100 táleros, no pueden ser 110 táleros, salta del capital como valor de la sustancia material del capital, a su valor de uso como condición de producción del trabajo, de la maquinaria, de las materias primas, etc. Con lo cual consigue, a su vez, establecer en lugar de la inconcebible primera pro-

porción según la cual 5 = 5, una proporción perfectamente inconmensurable entre un valor de uso, una cosa material, de una parte, y de otra una determinada relación social de producción, la plusvalía, como ocurre en lo referente a la propiedad de la tierra. Tan pronto como llega a esta relación entre magnitudes inconmensurables, el economista vulgar lo ve ya todo claro y no siente la necesidad de seguir reflexionando, pues con ello ha llegado, en efecto, a lo "racional" de la idea burguesa. Finalmente, la relación entre el *trabajo y el salarlo* o precio del trabajo es, como se demostró en el libro I [pp. 482–485], una expresión que contradice *prima facie* al concepto del valor y también al del precio, que no es de por sí, en términos generales, más que una determinada expresión del valor; hablar del "precio del trabajo" es algo tan irracional como lo sería hablar de logaritmos amarillos. Pero al llegar aquí el economista vulgar se siente verdaderamente satisfecho, puesto que ha llegado a la profunda concepción

del burgués, que paga dinero por trabajo, y además la contradicción de la fórmula frente al concepto del valor le exime de comprender este mismo valor.

*

Hemos visto[2] que el proceso capitalista de producción representa una forma históricamente determinada del proceso social de producción. Este es tanto proceso de producción de las condiciones materiales de existencia de la vida humana como un proceso que se desarrolla a través de relaciones específicas, histórico–económicas, de producción, el conjunto de estas mismas relaciones de producción y, por tanto, el proceso que produce y reproduce los exponentes de este proceso, sus condiciones materiales de existencia y sus relaciones mutuas, es decir, su determinada forma económica de sociedad. En efecto, la totalidad de estas relaciones mutuas en que se hallan los exponentes de esta producción y la naturaleza

en que producen es precisamente la sociedad, considerada en cuanto a su estructura económica. El proceso capitalista de producción, al igual que cuantos lo precedieron, se desarrolla bajo determinadas condiciones materiales, que son al mismo tiempo exponentes de determinadas relaciones sociales que los individuos contraen en el proceso de la reproducción de su vida. Lo mismo, aquellas condiciones que estas relaciones son, de una parte, premisas y de otra parte resultados y creaciones del proceso capitalista de producción; son producidas y reproducidas por él.

Asimismo hemos visto que el capital —y el capitalista no es otra cosa que el capital personificado, sólo actúa en el proceso de producción como exponente del capital— arranca, en el proceso social de producción adecuado a él, una determinada cantidad de trabajo sobrante a los productores directos, o sea, a los obreros, sin equivalente, trabajo que conserva siempre, sustancialmente, su carácter de trabajo

forzoso, por mucho que se presente como resultado de la libre contratación. Este sobre trabajo se traduce en una plusvalía, la cual toma cuerpo, a su vez, en un sobre producto, El sobre trabajo, como trabajo que excede de la medida de las necesidades dadas, existirá siempre, necesariamente. En el régimen capitalista como en el sistema de la esclavitud, etc., presenta una forma antagónica y tiene como complemento la ociosidad pura y simple de otra parte de la sociedad. Una determinada cantidad de sobre trabajo será siempre necesaria para asegurarse contra los accidentes fortuitos y para hacer frente a la inevitable extensión progresiva del proceso de reproducción que corresponde al desarrollo de las necesidades, y al aumento de la población y mediante un fondo que desde el punto de vista del capitalismo se denomina acumulación. Uno de los aspectos civilizadores del capital consiste precisamente en que arranca este trabajo sobrante de un modo y bajo unas condiciones más favorables al desarrollo de las

fuerzas productivas, de las relaciones sociales y de la creación de los elementos para una nueva y más alta formación que las formas anteriores de la esclavitud, la servidumbre, etc. De este modo, instaura de una parte una fase en que desaparece la coacción y la monopolización del desarrollo social (incluyendo sus ventajas materiales e intelectuales) por una parte de la sociedad a costa de la otra, y de otra parte crea los medios materiales y el germen para relaciones que en una forma superior permitirán a la sociedad vincular este trabajo sobrante con una mayor limitación del tiempo consagrado al trabajo material en general. En efecto, según el desarrollo de la productividad del trabajo, puede conseguirse una cantidad grande de trabajo sobrante con una jornada total de trabajo pequeña y, a la inversa, una cantidad relativamente pequeña de sobre trabajo con una jornada total de trabajo grande. Sí el tiempo de trabajo necesario es = 3 y el sobre trabajo = 3, la jornada total de trabajo sería = 6 y la cuota de

trabajo sobrante = 100 %. Si el trabajo necesario 9 y el trabajo sobrante = 3, la jornada total de trabajo será 12 y la cuota de trabajo sobrante = 33 1/3 por 100 solamente. Pero entonces dependerá de la productividad del trabajo la cantidad de valor de uso que se produzca en un determinado tiempo y, por tanto, en un determinado tiempo de sobre trabajo. La riqueza real de la sociedad y la posibilidad de ampliar constantemente su proceso de reproducción no depende, pues, de la duración del sobre trabajo, sino de su productividad y de las condiciones más o menos abundantes de producción en que se realice. En efecto, el reino de la libertad sólo empieza allí donde termina el trabajo impuesto por la necesidad y por la coacción de los fines externos: queda, pues, conforme a la naturaleza de la cosa, más allá de la órbita de la verdadera producción material. Así como el salvaje tiene que luchar con la naturaleza para satisfacer sus necesidades, para encontrar el sustento de su vida y reproducirla, el hombre civilizado tiene

que hacer lo mismo, bajo todas las formas sociales y bajo todos los posibles sistemas de producción. A medida, que se desarrolla, desarrollándose con él sus necesidades, se extiende este reino de la necesidad natural, pero al mismo tiempo se extienden también las fuerzas productivas que satisfacen aquellas necesidades. La libertad, en este terreno, sólo puede consistir en que el hombre socializado, los productores asociados, regulen racionalmente este su intercambio de materias con la naturaleza, lo pongan bajo su control común en vez de dejarse dominar por él como por un poder ciego, y lo lleven a cabo con el menor gasto posible de fuerzas y en las condiciones más adecuadas y más dignas de su naturaleza humana. Pero, con todo ello, siempre seguirá siendo éste un reino de la necesidad. Al otro lado de sus fronteras comienza el despliegue de las fuerzas humanas que se considera como fin en sí, el verdadero reino de la libertad, que sin embargo sólo puede florecer tomando como base aquel reino de

la necesidad. La condición fundamental para ello es la reducción de la jornada de trabajo.

En la sociedad capitalista, esta plusvalía o este sobre producto se distribuye —prescindiendo de las oscilaciones fortuitas de la distribución—, para fijarnos en la ley que las regula y en los límites que le sirven de norma entre los capitalistas en proporción a la parte alícuota que a cada cual corresponde en el capital social. Así considerada, la plusvalía aparece como la ganancia media que corresponde al capital, ganancia medía que luego se desdobla en ganancia de empresario e interés, pudiendo corresponder, bajo estas dos categorías, a diversas clases de capitalistas. Esta apropiación y distribución de la plusvalía por el capital tropieza, sin embargo, con la barrera de la propiedad sobre el suelo. Así como el capitalista en funciones arranca al obrero el trabajo sobrante y la plusvalía, el terrateniente arranca a su vez al capitalista una parte de esta plusvalía o pro-

ducto excedente en forma de renta, con arreglo a las leyes expuestas más arriba.

Por consiguiente, cuando hablamos de la ganancia como de la parte de plusvalía que corresponde al capital, nos referimos a la ganancia media (igual a la ganancia del empresario más el interés), limitada ya por la deducción de la renta de la ganancia total; la deducción de la renta se da por supuesta. Ganancia del capital (beneficio de empresario más interés) y renta del suelo no son, pues, sino elementos particulares de la plusvalía, categorías en que se distingue según corresponda al capital o a la propiedad de la tierra, rúbricas que para nada alteran, sin embargo, su esencia. La adición de ambas constituye la suma de la plusvalía social. El capital extrae directamente a los obreros el sobre trabajo que se expresa en el sobre producto y la plusvalía. Puede considerarse, pues, como productor de plusvalía, en este sentido. La propiedad territorial no tiene nada que ver con el proceso real de producción. Su papel se limita a

trasladar una parte de la plusvalía producida del bolsillo del capital al suyo propio. Sin embargo, el capitalista desempeña un papel en el proceso capitalista de producción, no sólo por la presión que ejerce sobre el capital, no sólo porque la gran propiedad de la tierra constituye una premisa y una condición de la producción capitalista, al serlo de la expropiación del obrero de las condicione del trabajo, sino especialmente porque aparece como personificación de una de las condiciones más esenciales de la producción.

Finalmente, el obrero, como propietario y vendedor de su fuerza personal de trabajo, obtiene bajo el nombre de salario una parte del producto en que se traduce la parte de su trabajo que nosotros llamamos necesario, es decir, el trabajo necesario para la conservación y reproducción de esta fuerza de trabajo, ya sean las condiciones en que se realice esta conservación y reproducción más pobres o más abundantes, más propicias o más desfavorables.

Por dispares que estas relaciones puedan parecer, en otros aspectos, todas ellas coinciden en que el capital rinde al capitalista, año tras año, una ganancia, la tierra al terrateniente una renta y la fuerza de trabajo —en condiciones normales y mientras sea una fuerza de trabajo útil— un salario al obrero. Estas tres partes del valor total producido anualmente y las correspondientes partes del producto total producido anualmente también pueden —prescindiendo aquí, por el momento, de la acumulación— ser consumidas anualmente por sus respectivos poseedores sin que por ello se ciegue la fuente de su reproducción. Aparecen como los frutos consumibles anualmente de un árbol perenne o, mejor dicho, de tres árboles; constituyen la renta anual de tres clases, del capitalista, del terrateniente y del obrero, rentas que distribuye el capitalista en funciones, como el hombre que arranca directamente el trabajo sobrante y emplea el trabajo en general. De este modo, el capitalista considera su capital, el te-

rrateniente su tierra y el obrero su fuerza de trabajo o más bien su trabajo mismo (puesto que sólo vende su fuerza de trabajo como una fuerza en acción y su precio, dentro del régimen de producción capitalista, tiene que parecerle necesariamente, como más arriba se ha dicho, el precio del trabajo mismo) como tres fuentes distintas de sus rentas especificas, de la ganancia, de la renta del suelo y del salario. Y lo son realmente, en el sentido de que el capital constituye para el capitalista una perenne máquina de absorber sobre trabajo, la tierra para el terrateniente un imán perenne para atraer una parte de la plusvalía chupada por el capital y, finalmente, el trabajo la condición constantemente renovada y el medio constantemente renovado para poder adquirir en concepto de salario una parte del valor creado por el obrero y, por tanto, una fracción del producto social medida por esa parte de valor y que engloba los medios estrictamente necesarios de subsistencia. Y lo son asimismo en el sentido de

que el capital plasma una parte del valor y, por tanto, del producto del trabajo anual en forma de ganancia, la propiedad territorial otra parte en forma de renta y el trabajo asalariado otra parte en forma de salario, convirtiéndolas precisamente mediante esta transformación en las rentas del capitalista, del terrateniente y del obrero, pero sin crear la sustancia misma que se distribuye en estas distintas categorías. Por el contrarío, la distribución presupone como existente esta sustancia, es decir, el valor total del producto anual, que no es sino el trabajo social materializado. No es, sin embargo, así, bajo esta forma, como se presenta la cosa a los agentes de la producción, a los exponentes de las distintas funciones del proceso de producción, sino más bien bajo una forma invertida. Por qué ocurre así lo expondremos más detenidamente en el transcurso de nuestra investigación. El capital, la propiedad sobre la tierra y el trabajo aparecen ante estos agentes de la producción como tres fuentes distintas e independientes de las

que como tales brotan tres distintas partes del valor producido anualmente— y, por tanto, del producto en que este valor existe—; de las que, por consiguiente, brotan no solamente las distintas formas de este valor como rentas que corresponden a los distintos factores del proceso social de producción, sino este valor mismo, y con él la sustancia de estas formas de renta.

(Al llegar aquí falta un pliego en el manuscrito *[F. E.].)*

...La renta diferencial depende de la fertilidad relativa de las tierras, es decir, de propiedades que brotan de la tierra como tal. Pero en cuanto responde, en primer lugar, en los distintos valores individuales de las distintas clases de tierras, no constituye sino la determinación a que acabamos de referirnos; y en cuanto depende, en segundo lugar, del valor general del mercado, valor regulador y distinto de estos valores individuales, constituye una ley social, impuesta por medio de la competencia y que

no tiene nada que ver ni con la tierra ni con los distintos grados de su fertilidad.

Podría creerse que, por lo menos, en la fórmula "trabajo–salario" se encierra una relación racional. Sin embargo, esta fórmula no es más racional que la de "tierra–renta del suelo". En la medida en que el trabajo crea valor y se plasma en el valor de las mercancías, nada tiene que, ver con la distribución de este valor entre las diversas categorías. Y en aquello en que presenta el carácter específicamente social del trabajo asalariado, no crea valor. Ya más arriba se ha puesto de manifiesto que el salario o el precio del trabajo no es más que una expresión irracional para designar el valor o el precio de la fuerza de trabajo; y las condiciones sociales determinadas en que se vende esta fuerza de trabajo no guardan la menor relación con el trabajo como agente general de la producción. El trabajo se materializa también en la parte de valor de la mercancía que forma como salario el precio de la fuerza de trabajo, crea esta parte ni

más ni menos que las demás partes del producto; pero no se materializa en esta parte más ni de otro modo que en las que forman la renta o ganancia. Y en general, cuando nos fijamos en el trabajo como creador de valor no lo enfocamos en su forma concreta, como condición de la producción, sino en un aspecto social distinto al del trabajo asalariado.

Hasta la expresión "capital–ganancia" es incorrecta, aquí. Si enfocamos el capital en el único aspecto en que produce plusvalía, a saber: en su relación con el obrero, en la cual se arranca el sobre trabajo mediante la coacción que ejerce sobre la fuerza de trabajo, es decir, sobre el obrero asalariado, vemos que esta plusvalía abarca, además de la ganancia (el beneficio del empresario más el interés) la renta del suelo, es decir, toda la plusvalía en bloque. En cambio, aquí, considerado como fuente de rentas, sólo guarda relación con aquella parte que corresponde al capitalista. Y ésta no es la plusvalía que extrae con carácter general. sino

simplemente la parte que extrae para el capitalista. Y la concatenación desaparece, con mayor razón aún, tan pronto como la fórmula se convierte en esta otra: "capital–interés".

Después de haber examinado lo que hay de dispar en las tres fuentes, vemos ahora que sus productos, en cambio, sus retoños, las rentas, pertenecen todas a la misma esfera, a la esfera del valor. En realidad, aquí las diferencias (esta relación no sólo entre magnitudes inconmensurables, sino entre cosas completamente desiguales, que no pueden relacionarse ni compararse entre si) se compensan por el hecho de que, en realidad, el capital, al igual que la tierra y el trabajo, se enfoca simplemente en cuanto a su sustancia material, es decir, como simples medios de producción creados: no se tiene en cuenta la relación entre capital y obrero ni del capital como valor.

En tercer lugar, nos encontramos con que, en este sentido, la fórmula capital–interés (ganancia), tierra–renta del suelo, trabajo–

salario constituye una incongruencia homogénea y simétrica. En efecto, como el trabajo asalariado no se considera como una forma socialmente determinada del trabajo, sino que todo trabajo aparece por su naturaleza como trabajo asalariado (o, al menos, así se representa las cosas el hombre de mentalidad cautiva en las relaciones capitalistas de producción), las formas sociales específicas, determinadas, que las condiciones objetivas del trabajo —los medios de producción creados y la tierra— revisten ante el trabajo asalariado (del mismo modo que, a su vez y a la inversa, presupone el trabajo asalariado) coinciden sin más con la existencia material de en el proceso real de trabajo, independientemente de toda forma social históricamente determinada; más aún, independientemente de toda forma social del mismo. La forma de las condiciones de trabajo enajenada de éste, autónoma frente a él y, por tanto, transfigurada, en que los medios de producción creados se convierten en capital y la tierra

en tierra monopolizada, en propiedad territorial, esta forma correspondiente a un determinado período histórico coincide, por consiguiente, con la existencia y la función de los medios de producción creados y de la tierra en el proceso de producción en general. Aquellos medios de producción son de por sí, por naturaleza, capital; el capital es, simplemente, un "nombre económico" que se usa para designar aquellos medios de producción; y así vemos también que la tierra es de por si, por naturaleza, la tierra monopolizada por un determinado número de terratenientes. Así como en el capital y el capitalista —el cual no es sino el capital personificado— los productos se convierten en un poder independiente frente a los productores, en el terrateniente se personifica la tierra, la cual se pone en dos patas y reclama, como poder independiente, su parte en el producto creado con ayuda de ella; de tal modo, que no es la tierra la que obtiene la parte del producto que le corresponde para reponer o acrecentar

su productividad, sino que en nombre de ella el terrateniente es quien percibe una parte de este producto para consumirla y dilapidarla. Es evidente que el capital presupone el trabajo como trabajo asalariado. Pero asimismo es evidente que, si partimos del trabajo como trabajo asalariado, de tal modo que aparezca natural la coincidencia del trabajo en general con el trabajo asalariado, tienen también que aparecer necesariamente como forma natural de las condiciones de trabajo, frente al trabajo en general, el capital y la tierra monopolizada. Ahora, el ser capital aparece como forma natural de los medios de trabajo y por tanto, como carácter puramente material, derivado sin más de su función en el proceso de trabajo. De este modo, se identifican, como expresiones equivalentes, el capital y los medios de producción creados. Y asimismo se identifican, como sinónimos, la tierra y la tierra monopolizada por el régimen de propiedad privada. Los medios de trabajo como tales, que son por naturaleza capital, se

convierten así en fuente de ganancia, y la tierra como tal en fuente de renta.

El trabajo como tal, considerado simplemente como una actividad productiva útil y adecuada a un fin, se refiere a los medios de producción, no en cuanto determinados por su forma social, sino en cuanto a su sustancia material, considerados como material y medio de trabajo y que se distinguen también unos de otros materialmente, como valores de uso: la tierra, medio de trabajo no creado, el resto, medios de trabajo producidos por el hombre. Si se identifica el trabajo con el trabajo asalariado, se identificara también la forma social concreta en que las condiciones de trabajo se enfrentan a éste con su existencia material. Y se llegará así a la conclusión de que los medios de trabajo son de por si capital y la tierra, como tal, propiedad rústica. La independencia formal de estas condiciones de trabajo frente al trabajo, la forma particular de esta independencia que las condiciones de trabajo revisten frente al trabajo asa-

lariado, aparecerá así como una cualidad inseparable de ellas en cuanto cosas, en cuanto condiciones materiales de producción, como un carácter inmanente a ellas, necesariamente asociado a ellas como elementos de producción. El carácter social que presentan en el proceso de producción capitalista, carácter determinado por una época histórica dada, se convierte así en un carácter material innato a ellas, inherente a ellas por naturaleza y para toda una eternidad, por decirlo así, como elemento del proceso de producción. Por consiguiente, la parte respectiva que corresponde a la tierra como el campo originario de acción del trabajo, como el reino de las fuerzas naturales, como el arsenal preexistente de todos los objetos de trabajo, y la otra parte respectiva que corresponde en el proceso de producción en general a los medios de producción creados (instrumentos, materias primas, etc.) parecerán expresarse, de este modo, en las partes respectivas que les corresponden como capital y propiedad de la tierra, es

decir, que corresponden a sus representantes sociales bajo la forma de ganancia (interés) y renta del suelo, así como la que corresponde al obrero, bajo la forma del salario, por la participación de su trabajo en el proceso de producción. La renta del suelo, la ganancia y el salario parecen brotar así del papel que la tierra, los medios de producción creados y el trabajo desempeñan en el proceso simple de trabajo, aun cuando consideremos este proceso de trabajo como un proceso que se desarrolla simplemente entre el hombre y la naturaleza, prescindiendo en él de toda determinación histórica. Cuando decimos que el producto en que se traduce el trabajo del obrero asalariado para él mismo, como su rendimiento, su renta, no es más que el salario, la parte de valor (y, por tanto, del producto social medido por este valor) que representa su salario, no hacemos más que decir la misma cosa expresado en forma distinta. Por tanto, si el trabajo asalariado se identifica con el salario en general habrá que identi-

ficar también el salario con el producto del trabajo y la parte de valor que representa el salario con el valor creado por el trabajo, en su conjunto. Pero de este modo las demás partes del valor, la ganancia y la renta del suelo, se enfrentan con no menor autonomía al salario y tienen necesariamente que brotar de fuentes propias, específicamente distintas e independientes del salario; tienen necesariamente que surgir de los elementos cooperantes de la producción a cuyos poseedores corresponden: la ganancia, por tanto, de los medios de producción, de los elementos materiales del capital; la renta de la tierra, representada por el terrateniente, o de la naturaleza (Roscher).

La propiedad rústica, el capital y el trabajo asalariado se convierten, pues, de fuente de rentas, en el sentido de que el capital asigna al capitalista, en forma de ganancia, una parte de la plusvalía que aquél obtiene del trabajo, el monopolio de la tierra da otra parte al terrateniente, bajo forma de renta del suelo y, final-

mente, el trabajo al obrero en forma de salario; o, la última parte de valor disponible, o de fuentes por medio de las cuales, una parte del valor se convierte en forma de ganancia, otra parte en forma de renta del suelo y otra en forma de salario, en fuentes reales de las que brotan estas mismas partes de valor y las partes respectivas del producto en que toman cuerpo o por las que pueden cambiarse, de las que brota por tanto, como fuente última, el valor mismo del producto.[3]

Ya al estudiar las categorías más simples del régimen capitalista de producción e incluso de la producción de mercancías, las categorías mercancía y dinero, hemos puesto de relieve el fenómeno de mixtificación que convierte las relaciones sociales de las que son exponentes los elementos materiales de la riqueza, en la producción, en propiedades de estas mismas cosas (mercancías), llegando incluso a convertir en un objeto (dinero) la misma relación de producción. Todas las formas de sociedad, al llegar

a la producción de mercancías y a la circulación de dinero, incurren en esta mixtificación. Pero este mundo encantado e invertido se desarrolla todavía más bajo el régimen capitalista de producción y con el capital, que constituye su categoría dominante, su relación determinante de producción. Sí nos fijamos primeramente en el capital dentro del proceso directo de producción, como extractor de sobre trabajo, vemos que esta relación es todavía muy simple, la estructura real se impone a los exponentes de este proceso, a los propios capitalistas, y esta aun presente en su conciencia. Así lo demuestra palmariamente la violenta lucha sostenida en torno a los límites de la jornada de trabajo. Sin embargo, la cosa se complica incluso dentro de esta esfera de actuación directa y sin mediación, del proceso entre el trabajo y el capital. Al desarrollarse la plusvalía relativa dentro del régimen verdaderamente específico que es el modo capitalista de producción, con lo cual se desarrollan las fuerzas sociales productivas del

trabajo, parece como sí estas fuerzas productivas y las conexiones sociales del trabajo en el proceso directo de éste se desplazasen del trabajo al capital. De este modo, el capital se convierte ya en una entidad muy mítica, pues todas las fuerzas sociales productivas del trabajo aparecen como propiedades suyas y no del trabajo como tal, como fuerzas que brotan de su propio seno. Luego, interviene el proceso de circulación, cuyo cambio de materia y de forma recae sobre todas las partes del capital, incluso del capital agrícola, en el mismo grado en que se desarrolla el régimen específicamente capitalista de producción. En esta órbita pasan completamente a segundo plano las relaciones de la producción originaria de valor. Ya en el proceso directo de producción actúa el capitalista al mismo tiempo como productor de mercancías, y como dirigente de la producción de mercancías. Por eso este proceso de producción no es, a sus ojos, en modo alguno, un simple proceso de producción de plusvalía. Pero cualquiera que

sea la plusvalía que el capital extrae en el proceso de producción y convierte en mercancías, el valor y la plusvalía contenidos en las mercancías tienen que realizarse necesariamente en el proceso de circulación. Y tanto la reversión de los valores invertidos en la producción como sobre todo la plusvalía encerrada en las mercancías parece como si, además de realizarse en la circulación, brotase directamente de ella; apariencia que vienen a reforzar sobre todo dos circunstancias: la primera es la ganancia obtenida en la enajenación, la cual depende de factores como el engaño, la astucia, el conocimiento de la materia, la pericia y de las mil coyunturas del mercado; la segunda, el hecho de que entre en juego aquí al lado del tiempo de trabajo otro elemento concreto, que es el tiempo de circulación. Es cierto que éste sólo funciona como límite negativo en la formación del valor y de la plusvalía, pero con la apariencia de ser un factor tan positivo como el trabajo mismo y de actuar como una condición derivada de la

naturaleza del capital e independiente del trabajo. Claro está que en el libro II sólo teníamos por qué exponer esta esfera de circulación con respecto a las determinaciones de forma que engendra, poniendo de manifiesto el desarrollo ulterior de la forma del capital que se opera en ella. Pero en la realidad esta esfera es la de la competencia, que, considerado cada caso, se halla dominada por el azar y en la que, por tanto, la ley interior que se impone a través de estos casos fortuitos y los regula sólo se trasluce cuando estos casos fortuitos se agrupan en grandes masas, permaneciendo invisible e ininteligible, por consiguiente, para los distintos agentes de la producción. Además, el proceso real de producción, considerado como la unidad del proceso directo de producción y del proceso de circulación, engendra nuevas formas en las que se pierde cada vez más el hilo de la conexión interior, en las que las relaciones de producción se hacen autónomas unas frente a otras y las partes integrantes del valor crista-

lizan respectivamente en formas independientes.

La transformación de la plusvalía en ganancia depende, según veíamos, tanto. del proceso de circulación como del proceso de producción. La plusvalía, en forma de ganancia, ya no guarda relación solamente con la parte del capital invertida en salarios, sino con el capital en su conjunto. La cuota, de ganancia es regulada por leyes propias, que admiten e incluso imponen un cambio de la misma, aunque la cuota de plusvalía permanezca invariable. Todo esto va velando más y más la verdadera naturaleza de la plusvalía y, por tanto, el verdadero mecanismo del capital. Y esto se acentúa todavía más al transformarse la ganancia media y los valores en precios de producción, en las medias reguladoras de los precios del mercado. Interviene aquí un complicado proceso social, el proceso de compensación de los capitales que desglosa los precios medios relativos de las mercancías de sus valores y las ga-

nancias medias obtenidas en las distintas ramas de producción (prescindiendo completamente de las inversiones individuales de capital en cada rama concreta de producción) de la explotación real del trabajo por los distintos capitales. No sólo en apariencia, sino en realidad, nos encontramos con que el precio medio de las mercancías difiere de su valor, es decir, del trabajo materializado en ellas, y la ganancia medía de un determinado capital no coincide con la plusvalía que este capital extrae de los obreros que trabajan para él. El valor de las mercancías sólo se manifiesta directamente ya en la influencia que la fuerza productiva variable del trabajo ejerce sobre la baja y el alza de los precios de producción, sobre su movimiento, pero no sobre sus últimos límites. La ganancia sólo aparece determinada de un modo accesorio por la explotación directa del trabajo, en la medida en que ésta consiente, en efecto, al capitalista, a base de los precios reguladores del mercado, aparentemente independientes de esta explo-

tación, realizar una ganancia diferente de la ganancia media. Las mismas ganancias medías normales parecen inmanentes al capital, independientes de la explotación; la explotación anormal e incluso la explotación media realizada en condiciones favorables de excepción, sólo parece condicionar las divergencias con respecto a la ganancia media, pero no esta misma. El desdoblamiento de la ganancia en beneficio del empresario e interés (para no hablar de la interposición de la ganancia comercial y de la ganancia de los traficantes en dinero, basadas en la circulación y que parecen brotar directamente de ella y no del proceso de producción) llevan a su término la autonomía de la forma de la plusvalía, la cristalización de su forma frente a su sustancia, a su ser. Una parte de la ganancia por oposición a la otra se desglosa enteramente de la relación del capital de por sí y aparece como si surgiese, no en la función de la explotación del trabajo asalariado, sino del trabajo asalariado del propio capitalista. Por opo-

sición a esto, el interés aparece como algo independiente tanto del trabajo asalariado del obrero como del propio trabajo del capitalista, como emanado del capital como de su propia fuente independiente. Si originariamente. en la superficie de la circulación, el capital aparecía como un fetiche capitalista, como un valor que engendraba valor, ahora, bajo la forma de capital que rinde interés, aparece bajo su forma más enajenada y más peculiar. Por eso la fórmula de "capital–interés como tercer eslabón de la cadena "tierra–renta del suelo" y "trabajo–salario" es mucho más consecuente que la de "capital–ganancia" ya que la ganancia lleva siempre adherida la reminiscencia de su origen, que en el interés no sólo se borra, sino que aparece incluso bajo una forma antagónica firme con respecto a aquél.

Finalmente, aparece al lado del capital como fuente independiente de plusvalía la propiedad territorial, como límite opuesto a la ganancia media y como una parte de la plusval-

ía transferida a una clase que no trabaja personalmente ni explota directamente a obreros, ni puede tampoco, como el capital a interés, alegar razones moralmente edificantes y consoladoras como las del riesgo y el sacrificio que implica el desprenderse del capital para prestarlo a otros. Como aquí una parte de la plusvalía no aparece vinculada directamente a las relaciones sociales, sino a un elemento natural, la tierra, se lleva a su término la forma de la enajenación y cristalización de las diversas partes de la plusvalía entre sí, parece romperse definitivamente el nexo interno y cegarse por completo su fuente, precisamente por la mutua autonomía de las relaciones de producción vinculadas a los diversos elementos materiales del proceso de producción.

En la fórmula tripartita de capital–ganancia —o, mejor aún, capital–interés—, tierra–renta del suelo y trabajo–salario, en esta tricotomía económica considerada como la concatenación de las diversas partes integrantes del

valor y de la riqueza en general con sus fuentes respectivas, se consuma la mixtificación del régimen de producción capitalista, la materialización de las relaciones sociales, el entrelazamiento directo de las relaciones materiales de producción con sus condiciones históricas: el mundo encantado, invertido y puesto de cabeza en que *Monsieur le Capital y Madame la Terre* (75) aparecen como personajes sociales, a la par que llevan a cabo sus brujerías directamente, como simples cosas materiales. El gran mérito de la economía clásica consiste precisamente en haber disipado esta falsa apariencia y este engaño, esta autonomía y cristalización de los distintos elementos sociales de la riqueza entre si, esta personificación de las cosas y esta materialización de las relaciones de producción, esta religión de la vida diaria, reduciendo el interés a una parte de la ganancia y la renta del suelo al remanente sobre la ganancia media, con lo cual ambos venían a confluir en la plusvalía; exponiendo el proceso de circulación como

simple metamorfosis de las formas y, finalmente, reduciendo, en el proceso directo de producción, el valor y la plusvalía de las mercancías al trabajo.

Esto no obsta para que los mejores portavoces de la economía clásica, como necesariamente tenía que ser dentro del punto de vista burgués, sigan en mayor o menor medida cautivos del mundo de apariencia críticamente destruido por ellos e incurran todos ellos, en mayor o menor grado, en inconsecuencias, soluciones a medias y contradicciones no resueltas. Y por otro lado, es también igualmente natural que los agentes reales de la producción se sientan plena mente a gusto, como en su casa, dentro de estas formas enajenadas e irracionales de capital–interés, tierra–renta del suelo y trabajo–salario, pues son precisamente las formas de la apariencia en que ellos se mueven y con la que conviven diariamente. Por eso es también perfectamente lógico que la economía vulgar, simple interpretación didáctica, más o

menos doctrinal, de las ideas cotidianas que abrigan los agentes reales de la producción, y que pone en ellas un cierto orden inteligible, vea en esta trinidad en que aparece descoyuntada toda la concatenación interna, la base natural sustraída a toda duda de su jactanciosa superficialidad. Esta fórmula responde, además, al interés de las clases dominantes, pues proclama y eleva a dogma la necesidad natural y la eterna legitimidad de sus fuentes de ingresos.

Al estudiar la materialización de las relaciones de producción y su autonomía frente a los agentes de la producción, no entrarnos a examinar el modo como las concatenaciones del mercado mundial, sus coyunturas, el movimiento de los precios del mercado, los períodos del crédito, los ciclos industriales y comerciales, las alternativas de prosperidad y crisis aparecen ante ellos como leyes naturales superiores a su voluntad, que se imponen con la ciega necesidad de lo fatal. No entramos a examinar esto,

porque el movimiento real de la competencia cae fuera de nuestro plan y sólo nos proponemos estudiar aquí la organización interna del régimen capitalista de producción en su media ideal, por decirlo así.

En los tipos anteriores de sociedad, esta mixtificación económica sólo se presenta, principalmente, en lo tocante al dinero y al capital productivo de interés. Se halla excluida por la naturaleza misma de las cosas, allí donde predomina la producción de valores de uso, la producción para el consumo propio e inmediato; y también allí donde, como ocurre en el mundo antiguo y en la Edad Media, la producción social tiene una extensa base en la esclavitud o en la servidumbre: aquí, el. imperio de las condiciones de producción sobre el productor queda oculto tras las relaciones de dominio y sojuzgamiento que aparecen y son visibles como los resortes inmediatos del proceso de producción. En las comunidades primitivas, donde impera un comunismo elemental, e incluso en

las comunidades urbanas de la Antigüedad, es la misma comunidad con sus condiciones propias la que se presenta como base de la producción, y su reproducción como su fin último. Incluso en el régimen gremial de la Edad Medía vemos que ni el capital ni el trabajo aparecen libres de vinculación, sino gobernados por sus vínculos con la corporación y por las relaciones correspondientes, por las consiguientes ideas del deber profesional, de los derechos del maestro, etc. Es al llegar al régimen capitalista de producción que...

Pie de Pagina cap. 48

1 Los tres fragmentos que insertamos a continuación aparecen en distintos pasajes del manuscrito correspondiente a la sección VI, *(F. E.)*

* Este pasaje puede, a nuestro juicio, descifrarse así: “las fuerzas, relaciones y formas sociales”. *(Nota de la ed. alemana.)*

** Creernos descifrar “especificado”. *(Nota de la ed. alemana.)*

*** Creemos descifrar: “sí admitimos lo que suponemos”. *(Nota de la ed. alemana.)*

2 Comienzo del cap. XLVIII, según el manuscrito del autor *[F. E.].*

3 “Salarios, beneficio y renta son las tres fuentes originarias de toda clase de renta y de todo valor de cambio” (A. Smith [La *riqueza de las naciones,* libro I, cap. VI, pp, 51–52]). “Así, las causas de la producción material son, a la par, las fuentes de las rentas originarias que existen” (Storch [*Cours d' economie politique,* San Petersburgo, 1815], tomo I, p. 259).

CAPITULO IL

COMPLEMENTO AL ANALISIS DEL PROCESO DE PRODUCCION

En la investigación que viene ahora podemos prescindir de la diferencia entre el precio de producción y el valor, puesto que esta diferencia desaparece allí donde, como aquí ocurre, se examina el valor del producto total anual, es decir, del producto del capital global de la sociedad.

La ganancia (beneficio del empresario más interés) y la renta del suelo no son sino formas peculiares que adoptan estas partes especiales de la plusvalía de las mercancías. La magnitud de la plusvalía es el límite de la suma de magnitudes de las partes en que puede dividirse. La ganancia media más la renta equivalen, pues, a la plusvalía. Cabe la posibilidad de que una parte del sobre trabajo contenido en las

mercancías y, por tanto, de la plusvalía, no entre directamente en el proceso de compensación para formar la ganancia media, de tal modo que una parte del valor de la mercancía no se exprese para nada en su precio. Sin embargo, en primer lugar, esto se compensa, por el hecho de que o bien la cuota de ganancia aumenta si la mercancía vendida por debajo de su valor constituye un elemento del capital constante, o bien la ganancia y la renta se traducen en un producto mayor, sí la mercancía vendida por menos de su valor entra como artículo de consumo individual en la parte del valor consumida como renta, En segundo lugar, desaparece en el movimiento que establece los promedios. En todo caso, aunque una parte de la plusvalía no expresada en el precio de la mercancía se pierda para la formación del precio, puede ocurrir que la suma de la ganancia media más la renta del suelo no sea nunca mayor, en su forma normal, aunque sí menor, que la plusvalía total. Su forma normal presupone un salario

correspondiente al valor de la fuerza de trabajo. Incluso la renta de monopolio, siempre que no sea una deducción del salario, es decir, siempre que no forme una categoría especial, tiene que constituir siempre, indirectamente, una parte de la plusvalía; si no es parte del remanente del precio sobre el costo de producción de la mercancía misma, de la que forma parte, como ocurre en la renta diferencial, o una parte remanente de la plusvalía de la mercancía misma, de la que forma parte, sobre la parte de su propia plusvalía medida por la ganancia media (como ocurre en la renta absoluta), será, por lo menos, parte de la plusvalía de otras mercancías, es decir, de las mercancías que se cambian por la que tiene un precio de monopolio. La suma de la ganancia media más la renta del suelo no puede ser nunca mayor que la magnitud de que ambas forman parte, magnitud dada ya antes de operarse esta división. Para los efectos de nuestra investigación es indiferente, por tanto, el que toda la plusvalía de las mercancías, es

decir, todo el sobre trabajo contenido en ellas, se realice o no en su precio. El sobre trabajo no puede realizarse nunca íntegramente, entre otras cosas porque, dados los cambios constantes de magnitud del trabajo socialmente necesario para la producción de una mercancía determinada, por efecto de los cambios continuos de la fuerza productiva del trabajo, una parte de las mercancías se produce siempre en condiciones anormales, teniendo, por tanto, que venderse por debajo de su precio individual. En todo caso, la ganancia más la renta del suelo equivalen siempre a toda la plusvalía realizada (a todo el sobre trabajo realizado), y para los efectos de la investigación de que aquí se trata, podemos equiparar la plusvalía realizada a la plusvalía total, pues la ganancia y la renta del suelo son plusvalía realizada y, por tanto, en términos generales, la plusvalía que entra en el precio de las mercancías y, por consiguiente, prácticamente, toda la plusvalía que forma parte integrante de este precio.

De otra parte, el salario, que constituye la tercera forma peculiar de las rentas, equivale siempre a la parte variable del capital, es decir, a la parte que se invierte, no en medios de trabajo, sino en comprar fuerza de trabajo viva, en pagar a los obreros. (El trabajo que se paga con la inversión de rentas es pagado, a su vez, con salario, ganancia o renta del suelo y, por tanto, no forma parte del valor de las mercancías con que se paga. No hay, pues, por qué tenerlo en cuenta en el análisis del valor de las mercancías y de las partes integrantes en que se descompone.) Es la materialización de la parte de la jornada total de trabajo de los obreros en que se reproduce el valor del capital variable y, por tanto, el precio del trabajo; la parte del valor de las mercancías en que el obrero reproduce el valor de su propia fuerza de trabajo o el precio de su trabajo. La jornada total de trabajo del obrero se descompone en dos partes. Una parte, en que ejecuta la cantidad de trabajo necesaria para reproducir el valor de sus propios me-

dios de subsistencia: es la parte retribuida de su trabajo total, la parte de su trabajo necesaria para su propio sustento y reproducción. Todo el resto de la jornada de trabajo, toda la cantidad de trabajo restante que realiza después de cubrir el trabajo, realizado en el valor de su salario, es sobre trabajo, trabajo no retribuido, que se traduce en la plusvalía de su producción total de mercancías (y, por tanto, en una cantidad excedente de

mercancías), plusvalía que, a su vez, se descompone en las diversas partes ya mencionadas: en la ganancia (ganancia de empresario más interés) y la renta del suelo.

Por consiguiente, la parte íntegra del valor de las mercancías en que se realiza el trabajo total añadido por los obreros durante un día o durante un año, el valor total del producto anual que este trabajo crea, se descompone en el valor del trabajo, la ganancia y la renta del suelo. En efecto, este trabajo total se divide en el trabajo necesario, por medio del cual crea el

obrero la parte de valor del producto con que él mismo se paga, o sea, el salario, y el sobre - trabajo no retribuido, con el que crea la parte del valor del producto que representa la plus-valía y que más tarde se desdobla en ganancia y renta del suelo. Fuera de este trabajo, el obrero no ejecuta trabajo alguno y, fuera del valor total del producto que reviste las formas de salario, ganancia y renta del suelo, no crea otro valor. El valor del producto anual en que se traduce su trabajo nuevo añadido durante el año es igual al salario o valor del capital variable más la plusvalía, que a su vez se desdobla en las formas de ganancia y renta del suelo.

Por tanto, la parte integra del valor del producto anual que el obrero crea durante el año se traduce en la suma anual de valor de las tres clases de rentas, en la suma de valor del salario, la ganancia y la renta del suelo. Es, pues, evidente que en el valor del producto anualmente creado no se reproduce el valor del capital constante, pues el salario es igual sola-

mente al valor del capital variable invertido en la producción, y la renta del suelo y la ganancia sólo equivalen a la plusvalía, al remanente del valor producido sobre el valor total del capital desembolsado, el cual equivale, a su vez, al valor del capital constante más el del capital variable.

Para los efectos de la dificultad que aquí se trata de resolver, es de todo punto indiferente que una parte de la plusvalía convertida en ganancia y renta del suelo no se consuma como renta, sino que se destine a la acumulación. La parte que se ahorra para destinarla al fondo de acumulación sirve para crear un capital nuevo, adicional, pero no para reponer el antiguo, ni la parte invertida en fuerza de trabajo ni la empleada en medios de trabajo. Podemos admitir, pues, para simplificar el problema, que todas las rentas se destinan íntegras al consumo individual. La dificultad que se plantea es doble. De una parte, el valor del producto anual a través del cual se consumen estas rentas, el sa-

lario, la ganancia y la renta del suelo, encierra una parte de valor que es igual a la parte de valor del capital constante absorbido por él. Encierra esta parte de valor, además de la que representa el salario y de la que representa la ganancia y la renta del suelo. Por tanto, su valor es = salario + ganancia + renta del suelo + C, que expresa la parte del valor constante. Ahora bien, ¿cómo el valor producido anualmente, y que sólo es = salario + ganancia + renta del suelo, puede comprar un producto cuyo valor es = (salario + ganancia + renta del suelo) + C? ¿Cómo puede el valor anualmente producido comprar un producto que encierra un valor superior al suyo?

De otro modo, si prescindimos de la parte del capital constante, que no entra en el producto y que, por tanto, aunque disminuida en su valor, sigue existiendo después de la producción anual de las mercancías lo mismo que antes; sí, por tanto. prescindimos por el momento del capital fijo empleado, pero no

consumido, tendremos que la parte constante del capital invertido en forma de materias primas y auxiliares entra íntegramente en el nuevo producto, mientras que otra parte de los medios de trabajo se consume en su totalidad y otra parte sólo se consume parcialmente, por donde la producción absorbe solamente una fracción de su valor. Esta parte del capital constante consumida íntegramente en la producción tiene que reponerse en especie. Suponiendo que todos los demás factores y principalmente la fuerza de trabajo permanezcan invariables, costará la misma cantidad de trabajo que antes de su reposición, es decir, deberá reponerse mediante un equivalente de valor. En otro caso, la reproducción no podrá realizarse en la misma escala. Ahora bien, ¿quién ha de ejecutar estos trabajos y quién los ejecuta?

En cuanto a la primera dificultad, a saber: quién ha de pagar la parte de valor constante que se contiene en el producto, y con qué se hará ese pago, suponemos que el valor del

capital constante absorbido en la producción reaparece como parte del valor del producto. Esto no se halla en contradicción con las del segundo punto a resolver. Ya en el libro I, cap. V *(Proceso de trabajo y proceso de valorización)* [ver también pp. 160 *ss*.] se puso de manifiesto cómo la simple adición de nuevo trabajo hace que se conserve en el producto el antiguo valor, aunque no lo reproduzca, sino que se limite a añadir algo a él, a crear un valor adicional, y que esto ocurre con el trabajo, no en cuanto creador de valor, es decir, en cuanto trabajo en general, sino en su función de trabajo productivo concreto. Para conservar el valor del capital constante en el producto en que se gastan las rentas, es decir, el valor íntegro creado durante el año, no se necesita, por consiguiente, ningún trabajo adicional. Pero sí se necesita invertir nuevo trabajo adicional para reponer el capital constante consumido en cuanto a su valor y en cuanto a su valor de uso durante el año anterior

y sin reponer el cual seria imposible en absoluto la reproducción.

Todo el trabajo nuevo añadido toma cuerpo en el nuevo valor creado durante el año, el cual, a su vez, se divide íntegro entre las tres rentas: el salario, la ganancia y la renta del suelo. Por tanto, de una parte, no quedará sobrante ningún trabajo social para destinarlo a reponer el capital constante consumido, una parte del cual debe restituirse en cuanto a su valor, y en especie, y otra solamente en cuanto a su valor (simplemente por el desgaste del capital fijo). De otra parte, el valor creado anualmente por el trabajo, que se desdobla en las formas del salario, la ganancia y la renta del suelo (y en estas formas será invertido), no parece que es suficiente para pagar o para comprar el capital constante que se contiene necesariamente en el producto anual aparte de su propio valor.

Como vemos, el problema aquí planteado se ha resuelto ya al estudiar la reproducción del capital social en su conjunto (libro II, sec.

III). Si volvemos aquí sobre él es porque allí aún no se había expuesto la plusvalía en sus distintas formas de renta: ganancia (beneficio de empresario más interés) y renta del suelo, razón por la cual no podía tratarse tampoco bajo estas formas y, en segundo lugar, porque las formas del salario, la ganancia y la renta del suelo llevan precisamente aparejado en el análisis una falla increíble, que recorre toda la economía política desde A. Smith.

Al tratar este problema, dividíamos todo el capital en dos grandes categorías: I, producción de medios de producción; II, producción de medios de consumo individual. El hecho de que haya productos que sirven tanto para el disfrute personal como de medios de producción (por ejemplo, un caballo, el trigo, etc.) no destruye en modo alguno la justeza absoluta de esta clasificación. Clasificación que no es, por cierto, ninguna hipótesis, sino simplemente la expresión de un hecho real. Tomemos el producto anual de un país. Una parte

del producto, cualquiera que sea su capacidad para actuar como medio de producción, entra en el consumo individual. Es el producto en el que se invierten los salarios, las ganancias y las rentas del suelo. Este producto es el fruto de una determinada sección del capital social. Cabe la posibilidad de que este mismo capital cree también productos pertenecientes a la categoría I. En este caso, no es la parte de este capital consumida por el producto de la clase II, es decir, por el producto destinado realmente al consumo individual, el que crea los productos del consumo productivo correspondientes a la clase I. El producto II, producto destinado al consumo individual y en el que, por tanto, se consumen las rentas, es en su integridad materialización del capital consumido en él más el remanente producido. Es, por tanto, producto de un capital invertido en la simple producción de medios de consumo. Y del mismo modo, la sección I del producto anual destinada a servir de medios de reproducción, de materias primas

e instrumentos de trabajo, a pesar de que este producto pueda, por su naturaleza, servir también de medios de consumo, es el producto de un capital invertido en la simple producción de medios de producción. Por lo demás, la inmensa mayoría de los productos que forman el capital constante presentan además una forma que les impide destinarlos al consumo individual. Y aunque no fuese así, aunque el campesino, por ejemplo, pueda comer la simiente o matar para carne el ganado de labor, existe la traba económica que le impide hacerlo, exactamente lo mismo que si esta parte del producto presentase forma no consumible.

Como ya hemos dicho, prescindimos en ambas categorías de la parte fija del capital constante que sigue existiendo, en especie y en cuanto al valor, independientemente del producto anual de ambas categorías.

En la categoría II, en cuyos productos se consumen el salario, la ganancia y la renta del

suelo, en una palabra, las rentas, el producto se halla formado, en cuanto al valor, por las mismas tres partes integrantes. Una parte equivale al valor del capital constante absorbido por la producción; otra parte equivale al valor del capital variable invertido en ella, a la parte del capital invertida en salarios; finalmente, otra parte equivale a la plusvalía producida y es, por tanto = la ganancia + la renta del suelo. La primera parte integrante del producto de la categoría II, o sea, el valor del capital constante, no puede ser consumido ni por los capitalistas ni por los obreros de la clase II, ni tampoco por los terratenientes. No forma parte de sus rentas, sino que debe reponerse en especie y necesita venderse para ello. En cambio, las otras dos partes integrantes de, este producto equivalen al valor de las rentas creadas dentro de esta categoría = salario + ganancia + renta del suelo.

El producto de la clase I se halla integrado en cuanto a la forma por las mismas partes. Pero la parte que aquí representa la renta,

el salario + la ganancia + la renta del suelo, en una palabra, el capital variable + la plusvalía, no se consume aquí bajo la forma natural de los productos de esta clase I, sino en productos de la clase II. Por consiguiente, el valor de las rentas de la clase I tiene que consumirse en la parte del producto de la clase II que forma el capital constante de II que es necesario reponer. La parte del producto de la clase II que tiene que reponer su capital constante es consumido en su forma natural por los obreros, los capitalistas y los terratenientes de la clase I. Todos ellos gastan sus rentas en este producto II. Por otra parte, el producto de la clase I, en especie natural, en cuanto representa renta de la clase I, es consumido productivamente por la clase II, cuyo capital constante repone en productos.

Finalmente, en cuanto a la sección I, la fracción constante de capital que ha sido consumida, es reemplazada por sus propios productos consistentes precisamente en medios de trabajo, materias primas y auxiliares, etc., re-

emplazamiento que se opera bien por el cambio entre capitalistas de I, o bien porque una parte de esos capitalistas tiene la posibilidad de volver a emplear directamente su propio producto como medio de producción.

Tomemos el esquema de la reproducción simple que establecíamos más arriba (libro II, cap. XX, II [p. 376]:

I. 4,000*c* + 1,000*v* + 1,000*p* = 6,000
II. 2,000*c* + 500*v* + 500*p* = 3,000

Según esto, los productores y terratenientes de II consumirán como renta 500*v* + 500*p* = 1,000; quedan 2,000*c* para reponer.

Estos 2,000 son absorbidos por los obreros, los capitalistas y los rentistas de la clase I, cuyas rentas = 1,000*v* + 1,000*p* = 2,000. El producto absorbido por II es consumido como renta por I y la parte de las rentas de I que se

traduce en productos no consumibles es utilizada por II como capital constante. Sólo falta, pues, rendir cuentas de los 4,000*c* de I. Estos se reponen del propio producto de I = 6,000, mejor dicho = 6,000 – 2,000, pues estos 2,000 se han invertido ya en capital constante para II. Hay que advertir que estas cifras se dan arbitrariamente, por lo cual se establece también de un modo arbitrario la proporción entre el valor de las rentas de I y el valor del capital constante de II. Sin embargo, es evidente que, siempre y cuando que el proceso de reproducción se desarrolle normalmente y en igualdad de circunstancias, la suma valor del salario, la ganancia y la renta del suelo de la clase I tiene que ser necesariamente igual al valor del capital constante de la clase II. De otro modo, la clase II no podría reponer su capital constante o la clase I no podría convertir sus rentas de una forma no consumible en una forma consumible.

El valor del producto–mercancías anual, exactamente lo mismo que el valor del produc-

to–mercancías de una inversión concreta de capital y que el valor de toda mercancía determinada, se reduce, pues, a dos partes de valor: una, A, que repone el valor del capital constante invertido; otra, B, que se traduce en las formas de salario, ganancia y renta del suelo. La segunda parte del valor, B, es antagónica de la primera, A, en el sentido de que ésta, en igualdad de circunstancias: *1°* no reviste la forma propia de las rentas, *2°* refluye siempre bajo la forma de capital y, concretamente, de capital constante. Pero, a su vez, la otra parte integrante, B, encierra contradicciones internas. La ganancia y la renta del suelo coinciden con el salario en que las tres son formas de las rentas. No obstante, se distinguen esencialmente en que la ganancia y la renta del suelo representan plusvalía y, por tanto, trabajo no retribuido, mientras Que el salario representa salario pagado. La parte del valor del producto que representa salarios desembolsados, que, por tanto, repone el salario y que, según las premi-

sas de que aquí partimos, consistentes en que la reproducción se opere en la misma escala y bajo las mismas condiciones, se convierte de nuevo en salario, refluye primeramente como capital variable, como parte integrante del capital que hay que invertir de nuevo en el proceso de reproducción. Esta parte funciona de dos modos. Primeramente, existe bajo forma de capital y se cambia como tal por fuerza de trabajo. Luego, ya en manos del obrero, se convierte en la renta que. éste obtiene de la venta de su fuerza de trabajo, se invierte en, medios de vida y se consume así como tal renta. Este doble proceso se manifiesta a través de la circulación del dinero como mediadora. El capital variable se desembolsa en dinero, se paga en forma de salarios. Esa es su primera función como capital. Se cambia por fuerza de trabajo y se convierte en la manifestación de ella, o sea, el trabajo. Tal es el proceso, para el capitalista. Pero, en la segunda operación tenemos que con este dinero compran los obreros una parte de su

producto–mercancías, parte que se mide por este mismo dinero y se consume como renta. Si prescindimos mentalmente de la circulación del dinero, vemos que es una parte del producto del obrero la que se encuentra en manos del capitalista bajo la forma de capital palpable. Esta parte es la que el capitalista desembolsa como capital, la que entrega al obrero a cambio de nueva fuerza de trabajo, mientras que el obrero, por su parte, la consume como renta, ya sea directamente o cambiándola por otras mercancías. Por tanto, la parte del valor del producto destinado, en el proceso de reproducci6n, a convertirse en salario, en renta para los obreros, empieza refluyendo a las manos del capitalista bajo la forma de capital y, más concretamente, de capital variable. Es ésta una condición esencial' para que el trabajo pueda reproducirse constantemente como trabajo asalariado, los medios de producción como capital y el mismo proceso de producción como proceso de producción capitalista.

Sí no queremos vernos envueltos en dificultades inútiles, debemos distinguir el rendimiento bruto y el rendimiento neto de la renta bruta y la renta neta.

El rendimiento bruto o el producto bruto es el producto integro reproducido. Si exceptuamos la parte invertida pero no consumida del capital fijo, vemos que el valor del rendimiento bruto o del producto bruto es igual al valor del capital invertido y consumido en la producción, del capital constante y el variable, más la plusvalía, que se traduce en ganancia y renta del suelo. Y, si no nos fijamos en el producto del capital individual, sino en el del capital social visto en su conjunto, nos encontramos con que el rendimiento bruto equivale a los elementos materiales que forman el capital constante y el variable más los elementos materiales del producto sobrante en que toman cuerpo la ganancia y la renta del suelo.

La renta bruta es la porción de valor y la parte por ella medida del producto bruto que

queda después de deducir la porción de valor y la parte del producto por ella medida de la producción total que repone el capital constante invertido y consumido en la producción. La renta bruta es igual, por tanto, al salario (o a la parte del producto destinado a servir nuevamente de renta del obrero) + la ganancia + la renta. La renta neta, por el contrario, es la plusvalía y, por tanto, el producto sobrante que queda después de deducir el salario y, por consiguiente, en realidad, la plusvalía realizada por el capital, que ha de repartirse entre éste y los terratenientes, y el producto sobrante medido por ella.

Ahora bien, ya hemos visto que el valor de cada mercancía y el valor de todo el producto –mercancías de cada capital individual se divide en dos partes: una, que se limita a reponer el capital constante, y otra, que si bien en parte refluye como capital variable y también, por tanto, bajo la *forma* de capital, está destinada, sin embargo, a convertirse íntegramente en

renta bruta y a revestir la forma del salario, la ganancia y la renta del suelo, la suma de las cuales constituye la renta bruta. Hemos visto también que lo mismo acontece con respecto al valor del producto total anual de una sociedad. Sólo media una diferencia entre el producto del capitalista individual y el de la sociedad en el sentido siguiente: desde el punto de vista del capitalista individual, la renta neta se distingue de la renta bruta, pues ésta incluye el salario y aquélla lo excluye. Pero si nos fijamos en la renta de toda la sociedad, vemos que la renta nacional está formada por los salarios, más las ganancias, más las rentas del suelo, es decir, que coincide con el ingreso global. Sin embargo, esto es también una abstracción, en cuanto que, a base de la producción capitalista, toda la sociedad se sitúa en el punto de vista del capitalismo y, por tanto, sólo considera renta neta la que se traduce en ganancia y renta del suelo.

En cambio, la fantasía, tal como la sostiene, por ejemplo, el señor Say, de que todo el

rendimiento, el producto bruto total, se reduce para una nación a rendimiento neto o no se distingue de él y de que, por tanto, esta diferencia desaparece desde el punto de vista nacional, no es más que la necesaria y última expresión de ese dogma absurdo que recorre toda la economía política desde A. Smith, según el cual el valor de las mercancías se desdobla íntegramente, en última instancia, en el salario, la ganancia y la renta del suelo.[1]

Comprender, en el caso de cada capitalista de por sí, que una parte de su producto tiene que volver a convertirse necesariamente en capital (aun prescindiendo de la ampliación de la reproducción o de la acumulación), y no sólo en capital variable, destinado a convertirse a su vez en renta para los obreros, es decir, en una de las formas de la renta, sino también en capital constante, el cual no puede convertirse en renta jamás; comprender esto es, por supuesto, extraordinariamente fácil. Basta echar una mirada al proceso de producción, para

convencerse de ello. La dificultad empieza cuando se enfoca el proceso de producción en su conjunto. La circunstancia de que el valor de toda la parte del producto que se consume como renta bajo la forma de salar o, ganancia y renta del suelo (siendo indiferente, para estos efectos, el que se consuma individual o productivamente) sea totalmente absorbida, en realidad, cuando se la analiza, por la suma de valor integrada por el salario, más la ganancia, más la renta del suelo, es decir, en el valor total de las tres rentas, a pesar de que el valor de esta parte del producto, exactamente igual que aquella que no entra en la renta, contiene una parte de valor = *C*, igual al valor del capital constante absorbido por ella y, por tanto, es imposible de toda evidencia que se delimite por el valor de la renta: por una parte, el hecho prácticamente innegable, por otra la no menos innegable contradicción teórica, plantean una dificultad que se echa por tierra del modo más fácil proclamando que el valor de las mercanc-

ías sólo encierra una parte de valor que puede distinguirse de la parte existente en forma de renta, en apariencia, desde el punto de vista del capitalista individual. Se pronuncia la frase de que ante unos aparece como renta lo que para otros constituye capital, y se evita el esfuerzo de seguir meditando sobre el problema. Cómo, entonces, si el valor de todo el producto puede consumirse bajo la forma de rentas, es posible reponer el capital anterior y cómo el valor del producto de todo capital individual puede ser igual a la suma de valor de las tres rentas más *C*, más el capital constante y la suma total de valor de los productos de todos los capitales puede ser igual a la suma de valor de las tres rentas más 0, constituye, naturalmente, para quienes as! razonan, un enigma insoluble, que hay que resolver necesariamente diciendo que ningún análisis es capaz de descubrir los elementos simples integrantes del precio y que debemos contentarnos con el circulo vicioso y el progreso sin fin. Por donde lo que aparece

como capital constante puede reducirse a salario, ganancia y renta del suelo y, en cambio, los valores de las mercancías, en los que se traducen el salario, la ganancia y la renta del suelo, se hallan determinados a su vez por el salario, la ganancia y la renta del suelo, y así sucesivamente, hasta el ínfinito.[2]

El dogma radicalmente falso según el cual el valor de las mercancías puede reducirse en última instancia a salario + ganancia + renta del suelo se expresa también diciendo que el consumidor tiene que pagar en última instancia el valor integro del producto total; o bien sosteniendo que la circulación de dinero entre productores y consumidores tiene que ser, en última instancia, igual a la circulación de dinero entre los mismos productores (Tooke); tesis que son todas ellas tan falsas como el principio que les sirve de base.

Las dificultades que conducen a este análisis falso y *prima facie* absurdo son, brevemente expuestas, las siguientes:

1) El hecho de no comprender la relación fundamental que existe entre el capital constante y el capital variable ni, por tanto, la naturaleza de la plusvalía, lo que equivale, consiguientemente, a no comprender lo que constituye toda la base del régimen capitalista de producción. El valor de cada producto parcial del capital, de cada mercancía, encierra una parte de valor = capital constante, una parte de valor = capital variable (convertida en salarios para los obreros) y una parte de valor = plusvalía (que más tarde se desdobla en ganancia y renta del suelo). ¿Cómo es, pues, posible que el obrero con su salario, el capitalista con su ganancia y el terrateniente con su renta del suelo compren mercancías cada una de las cuales encierra no solamente una de estas tres partes integrantes, sino las tres juntas, y cómo explicarse que la suma de valor del salario, la ga-

nancia y la renta del suelo, es decir, de las tres fuentes de renta, compre las mercancías que se destinan al consumo total de los destinatarios de estas rentas, mercancías que, además de estos tres elementos de valor, encierran otro, que es el capital constante? ¿Cómo pueden comprar con un valor de tres el valor de cuatro?[3]

El análisis de este problema ha sido expuesto ya en el libro II sección III.

2) El hecho de no comprender cómo el trabajo, al añadir nuevo valor, conserva el valor antiguo bajo una forma nueva, sin producir de nuevo este valor.

3) El hecho de no comprender la trabazón del proceso de reproducción, tal como se presenta, no desde el punto de vista del capital individual, sino desde el punto de vista del capital en su conjunto; la dificultad de cómo el producto en que se realizan el salario y la plusvalía, en que se realiza, por tanto, el valor total

creado por todo el trabajo nuevo añadido durante el año, puede reponer su parte de valor constante y, al mismo tiempo, traducirse en valor limitado solamente por las rentas, y cómo, además, el capital constante consumido en la producción puede reponerse, en cuanto a la materia y en cuanto al valor, por nuevo capital constante, a pesar de que la suma total del nuevo trabajo añadido sólo se realiza en salario y plusvalía y se traduce exhaustivamente en la suma del valor de ambos. Aquí es precisamente donde reside la dificultad fundamental, en el análisis de la reproducción y de la relación entre sus distintos elementos, tanto en cuanto a su carácter material como en cuanto a sus relaciones de valor.

4) Pero hay además otra dificultad, que se agranda aún más tan pronto como las diversas partes integrantes de la plusvalía aparecen bajo la forma de rentas independientes las unas de las otras. Nos referimos a la dificultad que supone el que los conceptos fijos de renta y

capital se truequen y cambien de lugar entre sí, con lo que aparecen como conceptos puramente relativos desde el punto de vista del capitalista individual y parecen borrarse al abarcar con la mirada el proceso de producción en su conjunto. Así por ejemplo, las rentas de los obreros y capitalistas de la categoría I, que produce capital constante, repone en cuanto al valor y en cuanto a la materia el capital constante de la categoría capitalista II, que produce medios de consumo. Cabe, pues, pasar de largo ante la dificultad pensando que lo que para unos es renta es para otros capital y que, por tanto, estos conceptos no tienen nada que ver con la particularidad real de los elementos de valor de la mercancía. Además, hay mercancías que, estando destinadas en última instancia a servir de elementos materiales para la inversión de las rentas, es decir, de medios de consumo. recorren durante el año diversas fases, por ejemplo, la de hilados de lana y la de paño. En una fase constituyen una parte del capital cons-

tante, en otra se consumen individualmente y entran, por tanto, íntegramente en la renta. Cabría, pues, llegar a pensar con A. Smith que el capital constante es sólo un elemento aparente del valor de las mercancías, que desaparece dentro de la conexión total. También se operan actos de cambio de capital variable por renta. El obrero compra con su salario la parte de las mercancías que forma su renta. Con ello repone al capitalista, al mismo tiempo, la forma–dínero del capital variable. Finalmente, una parte de los productos que forman el capital constante se repone en especie o mediante intercambio entre los productores del mismo capital constante, proceso con el que los consumidores no guardan relación alguna. Al perder esto de vista, se tiene la sensación de que la renta de los consumidores repone el producto íntegro, incluyendo, por tanto, la parte constante del valor.

5) Prescindiendo de la confusión que provoca la transformación de los valores en

precios de producción, existe otra, que es la nacida de la transformación de la plusvalía en las distintas formas de la renta, la ganancia y la renta del suelo, formas específicas, independientes las unas de las otras y referidas a los distintos elementos de la producción. Se olvida que los valores de las mercancías constituyen la base y que el desdoblamiento de estos valores en diversas partes integrantes, que luego se desarrollan hasta convertirse en formas de rentas, su transformación en relaciones entre los distintos poseedores de los distintos agentes de la producción y las distintas partes integrantes del valor, su distribución entre estos poseedores con arreglo a determinados títulos y categorías, no modifica en lo más mínimo la misma determinación del valor ni la ley por la que se rige. La ley del valor no se modifica tampoco, ni mucho menos, por el hecho de que la nivelación de las ganancias, es decir, la distribución de la plusvalía total entre los distintos capitales y los obstáculos que en parte (en la renta abso-

luta) pone la propiedad territorial en el camino de esta nivelación determinan los precios medios reguladores de las mercancías de un modo divergente de sus valores individuales. Esto afecta al recargo de la plusvalía sobre los diversos precios de las mercancías, pero no destruye la plusvalía misma ni el valor total de las mercancías como fuente de estos distintos elementos integrantes del precio.

Es éste el *quid pro quo* que examinamos en el capítulo siguiente y que se halla necesariamente relacionado con la apariencia de que el valor nace de las propias partes que lo integran. Las distintas partes integrantes del valor de la mercancía empiezan, en efecto, presentando formas autónomas en las rentas y se refieren, como tales rentas, no al valor de la mercancía como a su fuente, sino a los distintos elementos materiales de la producción, como sí naciesen de ellos. Se refieren, en realidad, a ellos, pero no como partes integrantes del valor, sino como rentas, como partes integrantes

del valor que corresponde a estas categorías determinadas de los agentes de la producción, al obrero, al capitalista, al terrateniente. Cabe, sin embargo, imaginarse que estas partes integrantes del valor, en vez de surgir del desdoblamiento del valor de las mercancías, son por el contrarío las que lo forman mediante su unión, por donde se desemboca en el hermoso circulo vicioso de que el valor de las mercancías nace de la suma de valor de salario, ganancia y renta del suelo y de que el valor del salario, la ganancia y la renta del suelo se halla determinado, a su vez, por el valor de las mercancías, etc.[4]

Si nos fijamos en el estado normal de la reproducción, vemos que sólo una parte del trabajo nuevo añadido se destina a la constante: es, precisamente la parte que producción y, por tanto, a la reposición del capital repone el capital constante consumido en la producción de medios de consumo, de los elementos materiales de las rentas. Esto se compensa por el hecho

de que esta parte constante de la categoría II no cuesta ningún trabajo adicional. Ahora bien, el capital constante, que (si nos fijamos en el proceso de reproducción en su conjunto, en el que va implícita, por tanto, aquella compensación entre las categorías I y II) no es producto del trabajo nuevo añadido, aunque este producto no podría elaborarse sin él; este capital constante se halla expuesto durante el proceso de reproducción, considerado en cuanto a su materia, a contingencias y peligros que pueden diezmarlo. (Además, puede disminuir también en cuanto al valor, al cambiar la capacidad productiva del trabajo; pero esto se refiere solamente al capitalista individual.) De aquí que una parte de la ganancia y, por tanto, de la plusvalía y también, consiguientemente, del sobre producto que representa solamente (en cuanto al valor) trabajo nuevo añadido, se destine a fondo de seguro, siendo indiferente en cuanto a la naturaleza misma de la cosa que este fondo de seguro se administre como nego-

cio aparte por compañías aseguradoras o lo administre directamente el capital. Es ésta la única parte de la renta que no se consume como tal ni sirve tampoco, necesariamente, de fondo de acumulación. Sí sirve de hecho como tal fondo o cubre simplemente las pérdidas de la reproducción, será por obra de la casualidad. Es también la única parte de la plusvalía y del sobre producto, así como por tanto, del sobre trabajo que seguiría existiendo necesariamente después de abolirse el régimen capitalista de producción, además de la parte destinada a la acumulación, es decir, a ampliar el proceso de reproducción. Lo cual presupone, naturalmente, que la parte consumida de un modo regular por los productores directos no quede reducida a su mínimo actual. Fuera del sobre trabajo destinado a los que por razones de edad no pueden participar aún en la producción o han dejado ya de participar en ella, desaparecerá todo trabajo encaminado a sostener a quienes no trabajan. Sí nos imaginamos los comienzos

de la sociedad, vemos que en ellos no existían aún los medios de producción creados, es decir, el capital constante, cuyo valor se transfiere al producto y que, en la reproducción en la misma escala tiene que reponerse en especie a base del producto, en una proporción determinada por su valor. Pero la naturaleza suministra directamente, en esta fase, los medios de subsistencia, que no es necesario empezar por producir. De este modo, concede también al salvaje, que tiene aún pocas necesidades que satisfacer, el tiempo que necesita, no para emplear en la nueva producción los medios de producción que aún no existen, sino para convertir en medios de producción, en arcos, cuchillos de piedra, botes, etc., otros productos naturales, además de desplegar el trabajo que supone la apropiación de los medios de vida suministrados directamente por la naturaleza.

Si consideramos simplemente en su aspecto material este proceso de vida del salvaje,

vemos que corresponde exactamente a la reversión del sobre trabajo a nuevo capital. En el proceso de acumulación observamos todavía, constantemente, la transformación de este producto del trabajo excedente en capital, y el hecho de que todo nuevo capital nazca de la ganancia, de la renta del suelo o de otras formas de la renta, es decir, del sobre trabajo, conduce a la idea falsa de que todo valor de las mercancías proviene de una renta. Esta reversión de la ganancia a capital demuestra por el contrario, si, se analiza la cosa a fondo, que el trabajo adicional —que se traduce siempre en la forma de una renta— no sirve para conservar la reproducción respectiva del valor–capítal anterior, sino, en la medida en que no se consuma como renta, para crear un nuevo capital remanente.

Toda la dificultad nace del hecho de que el trabajo nuevo añadido, cuando el valor creado por él no se reduce a salario, aparece todo él como ganancia —concebida aquí como la forma

de la plusvalía en general—, es decir, como un valor que no le ha costado nada al capitalista y que, consiguientemente, no tiene por qué reponerle tampoco nada que haya desembolsado, ningún capital. Este valor existe, por tanto, bajo la forma de riqueza disponible, adicional, en una palabra, desde el punto de vista del capitalista individual, bajo la forma de su renta. Pero este valor de nueva creación puede ser consumido tanto productiva como individualmente, tanto en función de capital como en función de renta. En parte, deberá ser consumido productivamente, por exigirlo así su forma natural. Es, pues, evidente, que el trabajo añadido anualmente crea tanto capital como renta, como lo revela también el proceso de la acumulación. La parte de la fuerza de trabajo invertida en la creación de nuevo capital (y, por tanto, manteniendo la anterior analogía, la parte de la jornada de trabajo que el salvaje invierte, no en apropiarse el alimento, sino en fabricar las herramientas con que se lo apropia) aparece

invisible por el hecho de que todo el producto de trabajo sobrante reviste primeramente la forma de ganancia, concepto que en realidad nada tiene que ver con este producto sobrante mismo y que sólo se refiere a la relación privada entre el capitalista y la plusvalía embolsada por él. En realidad, la plusvalía creada por el obrero se divide en renta y capital; es decir, en medios de consumo y medios adicionales de producción. Pero el antiguo capital constante, procedente del año anterior (prescindiendo de la parte deteriorada que, se destruye en la proporción correspondiente, pues sólo consideramos la parte que no va a ser reproducida; luego, estas perturbaciones del proceso de reproducción caen dentro del seguro), no se reproduce, en cuanto a su valor, por el trabajo nuevamente incorporado.

Vemos, asimismo, todo él, en rentas, salario, ganancia y renta del suelo. Pero aquí se pierde de vista: *1)* que una parte del trabajo nuevo añadido es absorbido constantemente

por la reproducción y la reposición del capital constante consumido, aunque este trabajo nuevamente incorporado se desdoble una parte del valor del producto de este trabajo no es producto de este nuevo trabajo añadido, sino capital constante preexistente y consumido; que la parte del producto en que se traduce esta parte del valor no se convierte tampoco, por tanto, en renta, sino que repone en especie lo medios de producción de este capital constante, *2)* que la parte de valor en que se traduce realmente este nuevo trabajo añadido no se consume en especie como renta, sino que repone el capital constante en otra rama de producción, a la que se transfiere bajo su forma natural, rama de producción en la que puede consumirse como renta pero que, a su vez, no es tampoco producto exclusivo del nuevo trabajo incorporado.

Cuando la reproducción se desarrolla en escala invariable, todo elemento consumido del capital constante, si no en cuanto a la cantidad y a la forma, sí en cuanto a la capacidad de ac-

ción, debe ser repuesto en especie por un nuevo ejemplar de tipo adecuado. Sí la productividad del trabajo sigue siendo la misma, esta reposición natural lleva implícita la reposición del mismo valor que tenia el capital constante bajo su antigua forma. Pero si la productividad del trabajo aumenta, de tal modo que ahora sea posible reproducir los mismos elementos materiales con menos trabajo, una parte menor de valor del producto podrá reponer íntegramente en especie la parte constante. En este caso, el remanente podrá servir para la formación de un nuevo capital adicional, o podrá darse a una parte mayor del producto la forma de medios de consumo o reducirse el trabajo sobrante. Si, por el contrario, disminuye la capacidad productiva del trabajo, tendrá que destinarse una parte mayor del producto a reponer el capital antiguo, y entonces el producto sobrante disminuirá.

La reversión de la ganancia, o en general de cualquier forma de la plusvalía, a capital

indica —sí prescindimos de la forma económica históricamente dada y la consideramos simplemente como creación de nuevos precios de producción— que persiste el régimen en que el obrero, además del trabajo destinado a adquirir sus medios directos de subsistencia, invierte trabajo en producir medios de producción. La transformación de la ganancia en capital significa simplemente el empleo de una parte del trabajo remanente en crear nuevos medios adicionales de producción. El que esto se realice bajo la forma de la transformación de la ganancia en capital sólo quiere decir una cosa, y es que no es el obrero, sino el capitalista quien dispone del trabajo remanente. El hecho de que este trabajo remanente tenga que pasar previamente por una fase en la que aparece bajo la forma de renta (mientras que en el salvaje, por ejemplo, se presenta directamente como trabajo suplementario directamente usado en fabricar medios de producción) indica que este trabajo o su producto es apropiado por quienes no los

trabajan. Pero lo que en realidad se convierte en capital no es la ganancia como tal. La transformación de la plusvalía en capital quiere decir, simplemente, que el capitalista no consume individualmente como renta la plusvalía y el sobre producto. Pero lo que realmente se transforma así es el valor, el trabajo materializado o el producto en que este valor se traduce directamente o por el que se cambia, previa su transformación en dinero. Aunque la ganancia revierta a capital, no es esta forma concreta de la plusvalía, la ganancia, la que sirve de fuente al nuevo capital. La plusvalía, en esta operación, cambia simplemente de forma. Pero no es este cambio de forma el que la convierte en capital. Son la mercancía y su valor los que funcionan ahora como capital. El hecho de que el valor de la mercancía no se haya pagado —y sólo así se convierte en plusvalía— es de todo punto indiferente en cuanto a la materialización del trabajo, en cuanto al valor mismo.

Este equivoco se expresa bajo diversas formas. Por ejemplo, al sostener que las mercancías que forman el capital constante contienen también elementos de salario, ganancia y renta del suelo. O cuando se afirma que lo que para unos representa renta representa para otros capital, razón por lo cual éstos son conceptos puramente subjetivos. Así, por ejemplo, el hilado que produce el fabricante de hilados encierra una parte de valor que para él representa ganancia. Por tanto, cuando el fabricante de tejidos compra el hilado, realiza la ganancia del fabricante de hilados, pero para él el hilado es, simplemente, una parte de su capital constante.

Además de lo que ya dejamos expuesto acerca de las relaciones entre la renta y el capital, debemos agregar aquí lo siguiente: lo que, fijándonos en el valor, entra con el hilado como elemento constitutivo en el capital del fabricante de tejidos es el valor del hilado. El modo como las partes de este valor se hayan desdobla-

do para el mismo fabricante de hilados en capital y renta o, dicho en otros términos, en trabajo pagado y trabajo no retribuido, es en absoluto indiferente en cuanto a la determinación de valor de la misma mercancía (prescindiendo de las modificaciones impuestas por la ganancia media). En el fondo de todo esto acecha siempre la creencia de que la ganancia y la plusvalía en general representa un remanente sobre el valor de la mercancía conseguido solamente a fuerza de recargos, de estafas mutuas, de ganancias en la venta. La verdad es que, al pagarse el precio de producción o el valor de la mercancía se pagan también, naturalmente, las partes integrantes de su valor que se traducen para su vendedor en forma de rentas. Aquí no nos referimos, naturalmente, a los precios de monopolio.

Por lo demás, es absolutamente cierto que las partes integrantes de las mercancías que forman el capital constante pueden reducirse, como todo otro valor de las mercancías, a par-

tes de valor que se traducen para los productores y los apropiadores de los medios de producción en salario, ganancia y renta del suelo. Esto no es sino la forma capitalista en que se expresa el hecho de que todo el valor de las mercancías no es otra cosa que la medida del trabajo socialmente necesario que una mercancía contiene. Pero ya hemos puesto de relieve en el libro I que esto no impide en modo alguno dividir el producto–mercancias de cada capital en partes separadas, una de las cuales represente exclusivamente el capital constante, otra el capital variable y otra la plusvalía.

Storch expresa también la opinión de muchos otros autores, cuando dice: “Los productos vendibles que forman la renta nacional deben ser considerados, en economía política, de dos modos distintos: en su relación con los individuos, como valores, y en su relación con la nación, como bienes; pues la renta de una nación no se evalúa, como la renta de un individuo, por su valor, sino por su utilidad o por

las necesidades que puede satisfacer" (*Considerations sur le revenu national,* p. 19).

Primero: constituye una abstracción falsa considerar a una nación cuyo régimen de producción se basa en el valor y que, además, posee una organización capitalista, como un organismo colectivo que trabaja pura y exclusivamente al servicio de las necesidades nacionales.

Segundo: aun cuando desaparezca el régimen capitalista de producción, siempre que quede en pie la producción social, seguirá predominando la determinación del valor, en el sentido de que la regulación del tiempo de trabajo y la distribución del trabajo social entre los diferentes grupos de producción y, finalmente, la contabilidad acerca de todo esto, serán más esenciales que nunca.

Pie de página capítulo IL

1 En Ricardo nos encontramos con la siguiente magnífica observación sobre el vacuo Say: "M. Say habla así de la producción neta y de la producción bruta: el valor total producido es el producto bruto: este valor, después de deducirle el costo de producción, es el producto neto. Vol. II, p. 491. No puede haber entonces, ningún producto neto, porque, de acuerdo con M. Say, el costo de producción se compone de renta, salarios y ganancias. En la página 508, dice: el valor de un producto, el valor de un servicio productivo, el valor del costo de producción, son todos, pues, valores similares, cuando se deja que las cosas sigan su curso natural. Tómese el todo de un todo. y no queda nada". (Ricardo, *Principios, op. cit*., p. 314, nota). Por lo demás, como veremos más adelante, tampoco Ricardo llegó nunca a refutar el falso análisis smithiano del precio de las mercancías,

su reducción a la suma de valor de las rentas. No se preocupa de ello y acepta este análisis como certero en cuanto “prescinde” de la parte constante del valor de las mercancías. Y él mismo reincide de vez en cuando en este mismo modo de concebir.

2 “En toda sociedad, pues, el precio de cualquier mercancía se resuelve en una u otra de

esas partes, o en las tres a un tiempo" (a saber, salario, ganancia y renta del suelo). "Se pensará, acaso, que aún se necesita una cuarta parte para reponer el capital del colono y compensar el demerito y depreciación del ganado de labor y de los aperos. Mas también ha de considerarse que el precio de cualquier elemento de labranza, como puede serlo un caballo de labor, se compone igualmente de tres partes, a saber: la renta de la tierra, sobre la cual se ha criado, el trabajo de atenderlo y criarlo, y los beneficios del colono, que adelanta la renta de

la tierra y los salarios correspondientes a ese trabajo" (A. Smith. *La riqueza de las naciones*, libro I, cap. VI, ed. F. de C. E., p. 50). Más adelante indicaremos cómo el propio A. Smith percibe la contradicción y la insuficiencia de esta salida, pues no es, en realidad, más que un subterfugio el suyo al enviarnos de Poncio a Pilatos, a pesar de que no señala en parte alguna la verdadera inversión de capital en la que el precio del producto se reduce *ultimately*, (76) sin ningún desarrollo posterior, a estas tres partes.

3 Proudhon manifiesta su incapacidad para hacer esto con su mezquina fórmula: *l'ouvrier ne peut pas racheter son propre produit*, porque en él se contiene el interés añadido al *prix–de–revient*. Pero, veamos cómo el señor Eugéne Forcade te enmienda la plana. "Si la objeción de Proudhon fuese cierta, no afectaría solamente a la ganancia del capital, sino que destruiría incluso la posibilidad de vida de la industria. Si el obrero se ve obligado a pagar

con 100 aquello por lo que sólo recibe 80; si el salario de un producto sólo pudiese rescatar el valor aportado por él, podría afirmarse que el obrero no puede volver a comprar nada, que el salario no puede pagar nada. En realidad, el precio de costo contiene siempre algo más que el salario del obrero y el precio de venta algo más que la ganancia del empresario, por ejemplo, el precio de las materias primas, el cual se paga frecuentemente al extranjero. Proudhon pierde de vista el aumento ininterrumpido del capital nacional, olvida que este aumento es algo inconmovible para todos los que trabajan, tanto para los empresarios como para los obreros" (*Revue des doux Mondes,* 1848, t. XXIV. p. 998). He aquí el optimismo de la vacuidad burguesa, revestido de la forma más adecuada de sabiduría. El señor Forcade empieza afirmando que el obrero no podría vivir si además del valor que produce no recibiese un valor superior, mientras que, por el contrario, el modo capitalista de producción seria imposible si recibiese

realmente el valor que produce. En segundo lugar, generaliza exactamente la dificultad que Proudhon se limita a exteriorizar desde un punto de vista limitado. El precio de la mercancía no encierra solamente un remanente sobre el salario, sino también sobre la ganancia, o sea, la parte del valor constante. Por tanto, según el razonamiento de Proudhon, tampoco el capitalista podría volver a comprar la mercancía con su ganancia. ¿Y cómo resuelve Forcade este enigma? Mediante una frase sin sentido: la frase sobre el aumento del capital. Es decir, que el aumento constante del capital se confirmará entre otras cosas, por el hecho de que el análisis del precio de las mercancías que, a base de un capital de 100 es imposible para el economista. resulta superfluo a base de un capital de 10.000. ¿Qué diríamos de un químico que, al preguntarle cómo se explica que el producto de la tierra contiene más carbono que la tierra misma, contestase: la causa de esto está en el aumento constante de la producción agrí-

cola? El aparente buen deseo de ver en el mundo burgués el mejor de todos los mundos posibles sustituye en la economía vulgar toda necesidad del amor hacia la verdad y del impulso científico de investigación.

4 “El capital circulante empleado en materiales, materias primas y artículos fabricados se baila formado, a su vez, por mercancías cuyo precio necesario está integrado por los mismos elementos, de tal modo que, al examinar la totalidad de las mercancías en un país, incurriríamos en una duplicidad si incluyésemos esta parte del capital circulante entre los elementos del precio necesario (*du prix nécessaire)”* (Storch, *Cours d'économie politique,* tomo II p. 140). Por estos elementos del capital circulante entiende Storch (el capital fijo es otra cosa que el capital Circulante cambiado de forma) la parte del valor constante.

Es cierto que el salario del obrero, al igual que la parte de la ganancia del empresario consistente en salarios, considerando estos como una parte de los medios de subsistencia, se hallan igualmente formadas por las mercancías compradas por el precio corriente, que abarcan a su vez los salarios, las rentas del capital, las rentas del suelo y las ganancias de empresario... Esta comprobación sirve simplemente para probar que es imposible desdoblar el precio necesario en sus elementos simples" (*I. cit.,* nota). Aunque Storch, en sus *Considerations çur la nature du revenu national* (París, 1824). comprende, polemizando contra Say, el absurdo, a que conduce el falso análisis del valor de la mercancía, análisis que lo reduce a simples rentas, y proclama exactamente el disparate que significan estos resultados, desde el punto de vista, no del capitalista individual, sino de una nación; pero él mismo no da ningún paso de avance en el análisis del *prix necessaire,* del que dice en su *Cours* que es imposible reducirlo a sus elemen-

tos reales Y no a un falso progreso hasta el infinito. “Es evidente que el valor del producto anual se divide, de una parte, en capital y, de otra parte, en ganancia y que cada una de estas partes de valor del producto anual comprará regularmente los productos que la nación necesita, tanto para conservar su capital como para renovar su reserva de consumo” (pp. 134, 135). “ ...¿Podrá —(una familia campesina que trabaje para sí misma)— vivir en sus graneros o en sus establos, comer su simiente y su forraje, vestirse con las pieles de su ganado de labor, divertirse con sus aperos de labranza? Según la tesis del señor Say, habría que contestar afirmativamente a todas estas preguntas” (pp. 135, 136)... “Sí se reconoce que la renta de una nación es igual a su producto bruto, es decir, que no se necesita deducir de él capital alguno, deberemos reconocer también que puede gastar improductivamente el valor íntegro de su producto anual sin causar el menor daño a su renta futura” (p. 147). “Los productos que forman el

capital de una nación no son consumibles” (p. 150).

CAPITULO L

LA ILUSION DE LA COMPETENCIA

Hemos visto que el valor de las mercancías o el precio de producción determinado por su valor global se descompone en tres partes:

1. Una fracción del valor es la que repone el capital constante o representa el trabajo pretérito consumido bajo la forma de medios de producción en la elaboración de la mercancía; en una palabra, el valor o precio con que estos medios de producción entran en el proceso de producción de la mercancía. Aquí no hablamos nunca de una determinada mercancía, sino del capital–mercancías, es decir, de la forma en que el producto del capital se presenta dentro de un determinado período de tiempo, un año, por ejemplo, producto del que cada mercancía no es más que un elemento, el cual,

por lo demás, se descompone análogamente, con arreglo a su valor, en las mismas partes integrantes.

2. La parte del valor que representa el capital variable, por la que se mide la renta del obrero y que se convierte para éste en salario; salario que, por tanto, reproduce el propio obrero en esta parte variable del valor: en una palabra, la fracción del valor en que se traduce la parte retribuida del trabajo nuevamente incorporado, en la producción de la mercancía, a la, primera parte, o sea, a la parte constante.

3. La plusvalía, es decir, la parte del valor del producto–mercancias en que se traduce el trabajo no pagado o sobre trabajo. Esta última parte de valor reviste, a su vez, formas autónomas, que son al mismo tiempo formas de renta, a saber: las formas de ganancia del capital (interés del capital como tal y beneficio del empresario que rinde el capital en funciones) y renta del suelo, percibida por el propietario de la tierra que coopera al proceso de

producción. Las fracciones 2 y 3, es decir, las partes del valor que asumen siempre las formas de renta del salario (siempre después de pasar por la forma de capital variable), de ganancia y de renta del suelo, se distinguen de la parte I, o sea del capital constante, en que en ellas se descompone el valor integro en que se materializa el nuevo trabajo añadido a aquella parte que, forma el capital constante, o sea, a los medios de producción de la mercancía. Mas si descartamos la parte constante del valor, podemos decir con razón que el valor de la mercancía, en cuanto representa trabajo nuevo añadido, se descompone constantemente en tres partes, que constituyen tres formas de renta: el salario, la ganancia y la renta del suelo,[1] cuyas respectivas magnitudes de valor, es decir, las partes alícuotas del valor total que representan, se determinan por distintas leyes, peculiares a cada una de ellas y que han sido expuestas más arriba. Pero seria falso afirmar, a la inversa, que el valor del salario, la cuota de la ganancia y la cuota

de la renta del suelo forman otros tantos elementos independientes y constitutivos de valor, cuya suma arroja el valor de la mercancía, independientemente del capital constante; dicho en otros términos, seria falso afirmar que esos elementos constituyen partes integrantes del valor de la mercancía o del precio de producción .[2]

La diferencia se ve inmediatamente.

Supongamos que el valor del producto de un capital de 500 sea = 400*c* + 100*v* + 150*p* = 650, y que los 150*p* se subdividan, a su vez, en 75 ganancia + 75 renta del suelo. Supongamos, además, para evitar dificultades inútiles, que este capital sea de composición orgánica medía, de tal modo que su precio de producción coincida con su valor, coincidencia que se da siempre que el producto de este capital individual puede considerarse como producto de una parte del capital global proporcional a su magnitud.

El salario del que da la medida el capital variable, forma aquí el 20% del capital adelantado; la plusvalía, calculada sobre el capital total, el 30%, o sea, 15% de ganancia y 15% de renta. El total de la parte de valor de la mercancía en que se materializa el nuevo trabajo añadido es igual a $100v + 150p = 250$. Su magnitud es independiente de su desdoblamiento en salario, ganancia y renta del suelo. Por la proporción de estas distintas partes entre sí, vemos que la fuerza de trabajo, que se paga con 100 en dinero, 100 libras esterlinas por ejemplo, ha suministrado una cantidad de trabajo que se traduce en una cantidad de dinero de 250 libras esterlinas. De donde se deduce que el obrero rinde 11/2 veces más trabajo sobrante que trabajo para sí mismo. Lo cual quiere decir, que suponiendo que la jornada de trabajo fuese de 10 horas, trabajaría 4 horas para sí mismo y 6 para el capitalista. Por consiguiente, el trabajo de los obreros a quienes se paga con 100 libras esterlinas se expresa en un valor–dinero de 250

libras esterlinas. Fuera de este valor de 250 libras esterlinas, no hay nada que repartir entre el obrero y el capitalista, entre éste y el terrateniente. Es el valor total añadido como valor nuevo al valor de los medios de producción = 400. El valor–mercancias de 250 así producido y determinado por la cantidad de trabajo materializado en él constituye, por tanto, el límite de los dividendos que los obreros, el capitalista y el terrateniente pueden percibir de este valor bajo la forma de rentas: salario, ganancia y renta del suelo.

Supongamos que un capital de igual composición orgánica, es decir, de la misma proporción entre la fuerza viva de trabajo empleada y el capital constante puesto en movimiento, se vea obligado a pagar 150 libras esterlinas en vez de 100 por la misma fuerza de trabajo que pone en acción el capital constante de 400; y supongamos asimismo que la ganancia y la renta del suelo se dividan también en distintas proporciones dentro de la plusvalía. Como

se parte del supuesto de que el capital variable de 150 libras esterlinas pone ahora en movimiento la misma masa de trabajo que antes, el capital de 100, el valer nuevo producido seguirá siendo, lo mismo que antes, = 250 el valor del producto total = 650, lo mismo que en el caso anterior, entonces tendríamos que: 400*c* + 150*v* + 1OO*p*, y estos 100*p* se descompondrían, sobre poco mas o menos, en 45 de ganancia más 55 de renta del suelo. La proporción en que se distribuiría en salario, ganancia y renta del suelo el nuevo valor total producido diferiría mucho de la anterior; y asimismo variaría la magnitud del capital total desembolsado, aunque seguirla poniendo en movimiento la misma masa total de trabajo que antes. Los salarios, ahora, ascenderían al 273/11% la ganancia al 8 2/11% y la renta al 10% del capital desembolsado; la plusvalía total ascendería, pues, a algo más del 18%.

Al elevarse los salarios se modificaría la parte no retribuida del trabajo total, y con ella

la plusvalía. El obrero retendría para sí 6 horas de una jornada de trabajo de 10, dejando solamente 4 para el capitalista. Cambiarían también las proporciones entre la ganancia y la renta del suelo, pues la suma menor de plusvalía se dividiría en proporción distinta entre el capitalista y el terrateniente. Finalmente, como el valor del capital constante se mantendría invariable y el valor del capital variable desembolsado aumentaría, la plusvalía reducida se expresaría en una cuota de ganancia bruta disminuida, entendiendo por tal la proporción entre la plusvalía total y el capital total desembolsado.

El cambio operado en el valor del salario, en la cuota de la ganancia y en la cuota de la renta del suelo tendría que moverse necesariamente, cualquiera que fuese la acción de las leyes que regulan la proporción entre estas dos partes, dentro de los limites que traza el valor nuevo de 250 libras esterlinas que se crea. Sólo se produciría una excepción si la renta del suelo respondiese a un precio de monopolio. Pero eso

no modificaría en lo más mínimo la ley y no haría más que complicar el problema. Pues si, en este caso, nos limitásemos a considerar simplemente el producto mismo, sólo variaría la distribución de la plusvalía; en cambio, si nos fijásemos en su valor relativo con respecto a otras mercancías, nos encontraríamos con la única diferencia de que estas transferirían una parte de la plusvalía a aquella mercancía específica.

Resumiendo:

Valor del producto
Primer caso: $400c + 100v + 150p = 650$
Segundo caso: $400c + 150v + 100p = 650$

En primer lugar, la plusvalía desciende en una tercera parte de su cuantía primitiva, de 150 a 100. La cuota de ganancia desciende en algo más de una tercera parte, del 30% al 18 % ya que la plusvalía reducida ha de calcularse ahora sobre un capital desembolsado mayor. Pero no desciende, ni mucho menos, en la misma proporción que la cuota de plusvalía, que baja de 150/100 a 100/150, es decir, del 150% al 662/3 %, mientras que la cuota de ganancia sólo baja del 150/100 a 100/150 o sea del 30% al 18 2/11%. Por consiguiente, la cuota de ganancia desciende, proporcionalmente, más que la masa de la plusvalía, pero menos que la cuota de ésta. Además, vemos que tanto los valores como las masas de los productos siguen siendo los mismos cuando se sigue empleando la misma masa de trabajo, aunque el capital desembolsado aumente al aumentar la parte variable de él. Este aumento del capital desembolsado se haría muy sensible indudablemente al capitalista que emprendiese un nuevo nego-

cio. Pero, sí nos fijamos en el conjunto de la reproducción, vemos que el aumento del capital variable significa simplemente que se convierte en salarios y, por tanto, ante todo, en capital variable, en vez de convertirse en plusvalía y en producto sobrarte una parte mayor del valor nuevo creado por el valor nuevo añadido. El valor del producto sigue siendo, por tanto, el mismo, puesto que se halla delimitado de una parte, por el valor del capital constante = 400, y de otra parte por la cifra 250, que expresa el trabajo nuevo que se añade. Y ambas cifras permanecen invariables. Este producto, sí se convirtiese de nuevo en capital constante, seguiría representando la misma masa de valor de uso en la misma magnitud de valor; es decir, la misma masa de elementos del capital constante conservaría el mismo valor. La cosa cambiaría sí el salario aumentase no porque el obrero obtuviese una parte mayor de su propio trabajo, sino por el contrario, sí obtuviese una parte mayor de su propio trabajo por haber des-

cendido la productividad de éste. En este caso, seguiría siendo igual el valor total en que se traduce el mismo trabajo, el retribuido y el no retribuido, pero la masa de producto en que se traduce esta cantidad de trabajo disminuiría y aumentarla, por tanto, el precio de cada parte alícuota del producto, ya que cada una de ellas representará ahora una cantidad mayor de trabajo. El salario de 150, ya aumentado, no representará una cantidad mayor de producto que el salario anterior de 100; la plusvalía disminuida de 100 representará ahora solamente 2/3 del producto anterior, 662/3 % de la masa de valores de uso representada anteriormente por 100. En este caso se encarecería también el capital constante, siempre y cuando que este producto entrase en él. Pero esto no sería consecuencia de la elevación del salario, sino que, al contrarío, la elevación del salario sería consecuencia del encarecimiento de la mercancía y de la menor productividad de la misma cantidad de trabajo. Parece a primera vista como si el aumento del

salario encareciese el producto, pero en realidad este encarecimiento no es la causa, sino consecuencia de un cambio de valor de la mercancía por efecto de la menor productividad del trabajo.

En cambio, si en igualdad de circunstancias, es decir, sí la misma cantidad de trabajo aplicada sigue traduciéndose en 250, y el valor de los medios de producción empleados por ella aumenta o disminuye, aumentará o disminuirá también en la misma proporción el valor de la misma masa de productos. 450*c* + 100*v* + 150*p* da un valor del producto = 700, en cambio, 350*c* + 100*v* + 150*p* sólo arroja como valor de la misma masa de productos la suma de 600, en vez de 650 como antes. Por tanto, cuando aumenta o disminuye el capital desembolsado que pone en movimiento la misma cantidad de trabajo y permanecen invariables las demás circunstancias, aumentará o disminuirá también el valor del producto, siempre y cuando que el aumento o la disminución del capital

desembolsado provenga de algún cambio en cuanto a la magnitud de valor del capital constante. Al contrarío, no variará sí el aumento o la disminución del capital desembolsado depende del cambio de magnitud de valor del capital variable, permaneciendo inalterable la productividad del trabajo. En el capital constante, el aumento o la disminución del valor no se halla compensado por ningún movimiento en contrarío. En el capital variable, partiendo del supuesto de que no se altere la productividad del trabajo, el aumento o la disminución del valor se ve compensado por el movimiento inverso en cuanto a la plusvalía, de tal modo que el valor del capital variable más la plusvalía, o sea, el valor nuevo añadido a los medios de producción por el trabajo y representado en el producto como valor nuevo, permanece invariable.

Por el contrario, si el aumento o la disminución del valor del capital variable o del salario es una consecuencia del encarecimiento

o de la disminución de valor de las mercancías, es decir, de la disminución o del aumento de la productividad del trabajo empleado en esta base de inversión del capital, esto repercutirá sobre el valor del producto. Por aquí el alza o la baja del salario no es causa, sino efecto.

En cambio, si en el ejemplo anterior, permaneciendo igual el capital constante == 400c, el cambio de 100*v* + 150*p* en 150*p* + 1OO*p*, es decir, el aumento del capital variable, fuese una consecuencia del descenso de la productividad del trabajo, no en esta rama especial solamente, por ejemplo, en la industria de hilados de algodón, sino en toda la agricultura, supongamos, fuente de los medios de sustento del obrero, sí fuese, por tanto, una consecuencia del encarecimiento de estos medios de subsistencia, el valor del producto permanecería invariable. El valor de 650 seguiría traduciéndose en la misma masa de hilados de algodón.

De lo expuesto se desprende asimismo que cuando la disminución del capital constan-

te invertido se produce por la introducción de economías, etcétera, en aquellas ramas de producción cuyos productos entran en el consumo de los obreros, esto puede acarrear lo mismo que el aumento directo de la productividad del mismo trabajo empleado, una disminución del salario, al abaratar los medios de vida del obrero, haciendo, por tanto, aumentar la plusvalía. Con lo cual la cuota de ganancia aumentaría por dos razones: de una parte, por disminuir el valor del capital constante de otra parte, por aumentar la plusvalía. Al examinar la transformación de la plusvalía en ganancia, dábamos por supuesto que el salario no disminuía, sino que permanecía constante, ya que allí debíamos investigar las oscilaciones de la cuota de ganancia, independientemente de los cambios operados en la cuota de plusvalía. Además, las leyes allí expuestas tienen carácter general y rigen también con respecto a inversiones de capital cuyos productos no entren en el consumo del obrero y en las que, por tanto, los cam-

bios de valor del producto no influyan para nada en los salarios.

El desdoblamiento o repartición del valor nuevo añadido a los medios de producción o al capital constante por el trabajo nuevo incorporado en las distintas formas renticias de salario, ganancia y renta del suelo no altera, pues, en nada los límites del valor mismo, la suma de valor que se reparte en estas distintas categorías: del mismo modo que un cambio cualquiera operado en la proporción existente entre estas distintas partes no puede alterar su

suma, que es la magnitud dada. La cifra 100 dada es siempre la misma, aunque se divida en 50 + 50, en 20 + 70 + 10 o en 40 + 30 + 30. La parte de valor del producto que se descompone en estas clases de renta se halla determinada, exactamente lo mismo que la parte de valor del capital, por el valor de las mercancías, es decir, por la cantidad del trabajo materializado en ellas. Se halla, pues, determinada, en

primer lugar, la masa de valor de las mercancías que se divide en salario, ganancia y renta y, por tanto, el limite absoluto de la suma de las fracciones de valor de estas mercancías. En segundo lugar, por lo que se refiere a las distintas categorías, sus límites promedios y reguladores son también algo dado. La base de esta delimitación la da el salario. En uno de sus extremos se halla regulado por una ley natural: su limite mínimo lo traza el mínimo físico de medios de subsistencia que debe obtener el obrero para conservar y reproducir su fuerza de trabajo; es decir, por una determinada cantidad de mercancías. A su vez, el valor de estas mercancías se halla determinado por el tiempo de trabajo que reclama su reproducción, o sea, por la parte del trabajo nuevo incorporado a los medios de producción, o también por la parte de la jornada de trabajo que el obrero ha de dedicar a producir y reproducir un equivalente para cubrir el valor de estos medios de vida necesarios. Si por ejemplo, el valor medio de sus medios

diarios de vida = 6 horas de trabajo, deberá trabajar, por término medio, 6 horas diarias para sí. El valor real de su fuerza de trabajo difiere de este mínimo físico; varia según el clima y el nivel de desarrollo social; no depende solamente de las necesidades físicas, sino también de las necesidades sociales, tal como se hallan históricamente desarrolladas y que se convierten en una segunda naturaleza. Pero este salario medio regulador es, en cada país y en un periodo determinado, una magnitud dada. Y esto traza un límite al valor de todas las demás rentas. Este valor es siempre igual al valor en que se traduce la jornada total de trabajo (que aquí coincide con la jornada de trabajo media, puesto que abarca la masa total de trabajo puesta en movimiento por el capital social en su conjunto.) menos la parte de ella que se destina a cubrir los salarios. Su límite lo traza, pues, el límite del valor en que se traduce el trabajo no retribuido, es decir, la cantidad de este trabajo no pagado. Si la parte de la jornada

de trabajo que el obrero necesita para la reproducción del valor de su salario encuentra en el mínimo físico de éste su último límite, la parte restante de la jornada de trabajo, en que se traduce su plusvalía y también, por tanto, la parte de valor que expresa la plusvalía misma, tiene su límite en el máximo físico de la jornada de trabajo, es decir, en la cantidad total de tiempo de trabajo diario que el obrero puede rendir sin menoscabo de su fuerza de trabajo y mediante la reproducción de ésta. Y como aquí estamos estudiando la distribución del valor en que se traduce el nuevo trabajo total incorporado durante el año, podemos para estos efectos considerar la jornada de trabajo como una magnitud constante y como tal la damos por supuesta, por mucho que pueda diferir en más o en menos de su máximo físico. El límite absoluto de la fracción de valor que constituye la plusvalía y se desdobla en la ganancia y la renta del suelo constituye, pues, un factor dado; se determina por el excedente de la parte no retri-

buida de la jornada de trabajo sobre su parte retribuida, es decir, por la parte de valor del producto total en que esta plusvalía se realiza. Si, como aquí hacemos, llamamos ganancia a la plusvalía así delimitada y calculada a base del capital total desembolsado, vemos que esta ganancia, considerada en cuanto a su magnitud absoluta, es igual a la plusvalía, es decir, se mueve dentro de límites determinados con arreglo a las mismas leyes que ésta. Y la cuantía de la cuota de ganancia es también una magnitud circunscrita dentro de ciertos límites, determinados por el valor de las mercancías. Es la razón o proporción entre la plusvalía total y el capital total de la sociedad invertido en la producción. Supongamos que este capital sea = 500 (digamos millones) y la plusvalía = 100: en este caso, el límite absoluto de la cuota de ganancia será de 20%. La distribución de la ganancia social con arreglo a esta cuota entre los capitales invertidos en las diversas ramas de producción se traduce en precios de producción dife-

rentes de los valores de las mercancías, precios de producción que son los precios comerciales medios realmente reguladores. Sin embargo, esta diferencia no anula ni la norma de la determinación de los precios por los valores ni los límites normales de la ganancia. En vez de que el valor de una mercancía sea igual al capital absorbido por ella más la plusvalía que en ella se contiene, ahora su precio de producción es igual al capital absorbido por ella, más la plusvalía que le corresponde con arreglo a la cuota general de ganancia, por ejemplo el 20% sobre el capital invertido para producirla, tanto el consumido como el puramente empleado. Pero este recargo del 20% se halla determinado a su vez por la plusvalía engendrada por el capital social en su conjunto y por su proporción con el valor del capital; por eso es del 20% y no del 10 o del 100%. Por consiguiente, la transformación de los valores en precios de producción no destruye los límites de la ganancia, sino que se limita a modificar su distribución entre los dis-

tintos capitales especiales que forman el capital de la sociedad, distribuyéndola entre ellos por partes iguales, en la proporción en que forman partes de valor del capital social en su conjunto. Los precios comerciales unas veces exceden de estos precios de producción reguladores, otras veces caen por debajo de ellos, pero estas oscilaciones se compensan entre sí. Sí observamos los boletines de precios durante un período un poco largo y descontamos los casos en que el valor real de las mercancías cambia al modificarse la fuerza productiva del trabajo y aquellos otros en que los accidentes naturales o sociales alteran el proceso de producción, nos quedaremos sorprendidos, primero, de lo relativamente estrechos que son los limites dentro de los cuales se mueven las oscilaciones y, segundo, de la regularidad de su compensación. Encontraremos aquí el mismo régimen de promedios reguladores que Quételet ha puesto de manifiesto con referencia a los fenómenos sociales. Allí donde la compensación de los valo-

res de las mercancías para formar precios de producción no tropieza con ningún obstáculo, la renta del suelo se reduce a su vez a renta diferencial, es decir, se limita a compensar las ganancias extraordinarias que conceden a una parte de los capitalistas los precios reguladores de producción y que se apropian los terratenientes. La renta del suelo encuentra, pues, aquí su límite concreto de valor en las diferencias de las cuotas individuales de ganancia que determina la regulación de los precios de producción por la cuota general de ganancia. Si la propiedad territorial entorpece la compensación de los valores de las mercancías para formar precios de producción y se apropia la renta absoluta, ésta se halla limitada por el excedente del valor de los productos agrícolas sobre su precio de producción, es decir, por el excedente de la plusvalía contenida en ellos sobre la cuota de ganancia que con arreglo a la cuota general de ganancia corresponden a los distintos capitales. Esta diferencia forma el límite de la renta,

que sólo constituye, lo mismo que antes, una determinada parte de la plusvalía dada contenida en las mercancías.

Finalmente, si la compensación de la plusvalía para formar la ganancia media tropieza en las distintas ramas de producción con el obstáculo que suponen los monopolios artificiales o naturales y especialmente con el monopolio de la propiedad sobre el suelo, lo cual permite la existencia de un precio de monopolio superior al precio de producción y al valor de las mercancías afectadas por el monopolio, esto no destruirá los límites trazados por el valor de las mercancías. El precio de monopolio de ciertas mercancías no haría sino transferir a las mercancías gravadas con el precio de monopolio una parte de la ganancia de los otros productores de mercancías. Se produciría indirectamente una perturbación local en la distribución de la plusvalía entre las distintas ramas de producción, pero el limite de esta plusvalía

quedaría intacto. Si las mercancías afectadas por el precio de monopolio entrasen en el consumo necesario del obrero, harían subir el nivel de los salarios, disminuyendo con ello la plusvalía, siempre y cuando que al obrero se le siguiese pagando, lo mismo que antes, el valor de su fuerza de trabajo. Podría llegar hasta hacer descender el salario por debajo del valor de la fuerza de trabajo, pero sólo a condición de que siguiese rebasando, a pesar de ello, el límite de su mínimo físico. En este caso, el precio de monopolio se pagaría mediante una deducción del salario real (es decir, de la masa de los valores de uso percibida por el obrero a cambio de la misma masa de trabajo) y de la ganancia correspondiente a los otros capitalistas. Los límites dentro de los cuales el precio de monopolio afectaría a la regulación normal de los precios de las mercancías se determinarían con arreglo a normas fijas y podrían calcularse con toda precisión.

Por tanto, así como la distribución del nuevo valor incorporado a las mercancías y que se traduce en las varias rentas encuentra sus límites determinados y reguladores en la proporción entre trabajo necesario y trabajo sobrante, entre salario y plusvalía, la división de la plusvalía en ganancia y renta del suelo los encuentra, a su vez, en las leyes que rigen la nivelación de la cuota de ganancia. En el desdoblamiento de la ganancia en interés y beneficio del empresario, es la ganancia media la que constituye el límite de ambos conjuntamente, Constituye la magnitud de valor dada que ambos tienen que compartir y que sólo ellos pueden compartir. La proporción concreta de la división es aquí algo fortuito, es decir, depende exclusivamente de los factores de la competencia. Mientras que en otros casos la coincidencia entre la oferta y la demanda equivale a la supresión de las divergencias entre los precios comerciales y sus precios medios reguladores, es decir, a la supresión de los efectos de la com-

petencia, aquí es lo único determinante. ¿Por qué? Porque el mismo factor de producción, el capital, tiene que dividir entre los dos poseedores de este factor de producción la parte de la plusvalía que le corresponde. Pero el hecho de que en este caso no exista ningún límite concreto y normal para la división de la ganancia media, no destruye su límite como parte del valor de las mercancías, del mismo modo que el hecho de que dos socios de una industria, por diversas razones de orden exterior, se repartan desigualmente la ganancia, no afecta para nada a los límites de ésta.

Por consiguiente, sí la parte del valor–mercancías en que toma cuerpo el trabajo nuevo añadido al valor de los medios de producción se descompone en diversas partes que, bajo la forma de rentas, revisten formas independientes las unas de las otras, no por ello debemos considerar al salario, la ganancia y la renta del suelo, ni mucho menos, como los elementos constitutivos cuya síntesis o suma de-

termina el precio regulador (*natural price, prix necessaire)* de las mercancías; como si el valor de las mercancías, después de deducir de él la parte del valor constante, no fuese la unidad originaría que luego, se desdobla en estas tres partes, sino, que, por el contrario, el precio de cada una de estas tres partes se determinase

sustantivamente y la suma de estas tres magnitudes independientes arrojase luego el precio de las mercancías. En realidad, el valor de las mercancías constituye la magnitud que se presupone, la unidad formada por el valor total del Salario, la ganancia y la renta del suelo, cualesquiera que sean las magnitudes relativas de estas partes entre sí. Aquella concepción falsa se representa el salario, la ganancia y la renta del suelo como tres magnitudes independientes de valor, cuya magnitud total produce, delimita y determina la magnitud del valor de las mercancías.

En primer lugar, es evidente que sí el salario, la ganancia y la renta del suelo constitu-

yen el precio de las mercancías, esto sería aplicable lo mismo a la parte constante del valor de las mercancías que a la parte restante, en que toman cuerpo el capital variable y la plusvalía. Por consiguiente, podemos prescindir por completo de esta parte constante, puesto que el valor de las mercancías que la componen se reduciría igualmente a la suma de los valores del salario, la ganancia y la renta del suelo. Como ya hemos dicho, este modo de concebir equivale, en realidad, a negar la existencia de esta parte constante de valor.

Asimismo es evidente que aquí desaparece todo concepto del valor. Sólo queda en pie la idea del precio, en el sentido de que se paga una cierta masa de dinero a los poseedores de la fuerza de trabajo, el capital y la tierra. Pero, ¿qué es el dinero? No es ninguna cosa material, sino una determinada forma del valor, forma que, por tanto, presupone a su vez el valor. Lo que queremos decir, pues es que se paga por aquellos elementos de producción una de-

terminada masa de oro o de plata o que se equiparan mentalmente a ella. Pero el oro y la plata (y el economista ilustrado se siente orgulloso de comprender esto) son de por sí mercancías como cualesquiera otras. Por consiguiente, el precio del oro y la plata se determinará, al igual que el de cualquier otra mercancía, por el salario, la ganancia y la renta del suelo. Sería, pues, absurdo pretender determinar el salario, la ganancia y la renta del suelo equiparándolas a una determinada cantidad de oro o plata, pues el valor de este oro o de esta plata en que se calculan como su equivalente tiene que determinarse precisamente a base de ellas, independientemente del oro y la plata, es decir, del valor de toda mercancía, que es el producto de esos tres elementos. Decir que el valor del salario, la ganancia y la renta del suelo consiste en que equivalen a una determinada cantidad de oro o plata equivaldría, pues, a decir que son iguales a una determinada cantidad de salario, ganancia y renta del suelo.

Tomemos ante todo el salario, pues también en la teoría que examinamos debe partirse del salario. Veamos, pues, cómo se determina el precio regulador del salario, el precio en torno al cual oscilan sus precios comerciales.

Se dirá que es determinado por la oferta y la demanda de la fuerza de trabajo. ¿Pero de qué demanda de fuerza de trabajo se trata aquí? De la demanda del capital. Por consiguiente, la demanda de trabajo equivaldrá a la oferta de capital. Y para hablar de oferta de capital tenemos que saber ante todo qué es el capital. ¿En qué consiste el capital? Consiste, si nos fijamos en su manifestación más simple, en dinero y mercancías. Pero el dinero es, simplemente, una forma de la mercancía. Consiste, pues, en mercancías. Pero el valor de las mercancías, según el supuesto de que partimos, se determina en primera instancia por el precio del trabajo que las produce, por el salario. El salario se da aquí por supuesto y se considera como elemento constitutivo del precio de las

mercancías. Se entiende que este precio se determina por la proporción entre la oferta de trabajo y el capital. Por su parte, el precio del capital equivale al precio de las mercancías que lo componen. La demanda de trabajo por parte del capital equivale a la oferta de éste. Y la oferta del capital equivale a la oferta de una suma de mercancías de determinado precio, y este precio se regula en primera instancia por el precio del trabajo, el cual equivale, a su vez, a la parte del precio de las mercancías en que consiste el capital variable y que se entrega al obrero a cambio de su trabajo, del mismo modo que el precio de las mercancías que forman este capital variable se determina, a su vez, en primer termino, por el precio del trabajo, puesto que se determina por los precios del salario, la ganancia y la renta del suelo. Por consiguiente, para determinar el salario no podemos dar por supuesto el capital, puesto que el valor del capital se determina también por el salario.

Además, el remitirse a la competencia no resuelve nada. La competencia hace que aumenten o disminuyan los precios del mercado. Pero siempre y cuando que coincidan la demanda y la oferta de trabajo. ¿Qué es entonces lo que determina el salario? ¿La competencia? Pero partimos precisamente del supuesto de que la competencia deja de actuar, de que sus efectos se anulan mediante el equilibrio de las dos fuerzas contrarias. De lo que se trata es, cabalmente, de encontrar el precio natural del salario, es decir, el precio del trabajo que no se halla regulado por la competencia, sino que, por el contrario, la regula a ella.

No queda más camino que uno: determinar el precio necesario del trabajo a base de los medios de vida necesarios del obrero. Pero estos medios de vida son mercancías que tienen un precio. El precio del trabajo se determinará, según esto, por el precio de los medios necesarios de vida, el cual, a su vez, se determina, como el de cualquiera otra mercancía, en pri-

mer término, por el precio del trabajo. Llegamos, pues, a la conclusión de que el precio del trabajo determinado por el precio de los medios de vida se halla determinado por el precio del trabajo. Es decir, de que el precio del trabajo se halla determinado por sí mismo. Dicho en otros términos, no sabemos qué es lo que determina el precio del trabajo. Si el trabajo tiene aquí un precio es porque se le considera como una mercancía. Por consiguiente, para poder hablar del precio del trabajo necesitamos saber lo que es el precio, en general. Y para saber lo que es el precio tenemos que seguir otro camino, pues por éste no llegaremos jamás a averiguarlo.

Admitamos, sin embargo, que el precio necesario del trabajo pueda determinarse por este procedimiento tan satisfactorio. ¿Cómo determinar la ganancia medía, la ganancia de todo capital en circunstancias normales, que constituye el segundo elemento del precio de las mercancías? La ganancia media debe determinarse necesariamente por una cuota me-

dia de ganancia. ¿Cómo se determina ésta? ¿Por la competencia entre los capitalistas? Pero esta competencia presupone ya la existencia de la ganancia. Presupone distintas cuotas de ganancia, y, por consiguiente, distintas ganancias, ya en la misma rama de producción, ya en ramas de producción distintas. La competencia sólo puede influir en la cuota de ganancia influyendo en los precios de las mercancías. La competencia sólo puede lograr que los productores de una misma rama de producción vendan sus mercancías a los mismos precios y que en ramas de producción distintas las vendan a precios que les dejen la misma ganancia, el mismo recargo proporcional sobre el precio de la mercancía determinado ya en parte por el salario, Por consiguiente, lo único que la competencia puede hacer es nivelar las desigualdades existentes en cuanto a la cuota de ganancia. Para poder compensar cuotas de ganancia desiguales, es necesario que la ganancia exista ya como elemento del precio de las mercancías. No es la

competencia la que crea, este elemento. Puede elevar o rebajar el nivel que se establece al operarse la compensación; lo que no puede hacer es crearlo. Y cuando hablamos de una cuota necesaria de ganancia, lo que buscamos es, precisamente, conocer la cuota de ganancia independiente de las oscilaciones de la competencia y por la que, a su vez, se regula ésta. La cuota medía de ganancia aparece con el equilibrio de las fuerzas de los capitalistas que compiten entre sí. La competencia puede establecer este equilibrio, pero no la cuota de ganancia, que aparece a base de él. Una vez establecido el equilibrio, ¿por qué la cuota de ganancia es del 10, del 20 o del 100 %? A causa de la competencia. Pero, a la inversa, la competencia destruye las causas que determinaban divergencias de este 10, 20 ó 100%. Hace que se llegue a un precio de las mercancías en que cada capital arroja la misma ganancia en proporción a su volumen. Pero la magnitud de esta ganancia es independiente de ella. Lo que ella hace es redu-

cir constantemente a esta ganancia todas las divergencias. Un industrial. compite con otros y la competencia le obliga a vender su mercancía al mismo precio que éstos. Pero ¿por qué este precio es 10, ó 20, ó 100? Esto es lo que trata de sabor.

No queda, pues, más camino que considerar la cuota de ganancia y, por tanto, la ganancia misma como un recargo determinado de un modo inexplicable que viene a gravar el precio de la mercancía, determinado hasta ahora por el salario. Lo único que nos dice la competencia es que esta cuota de ganancia debe constituir una magnitud dada. Pero esto ya lo sabíamos antes, cuando hablábamos de la cuota general de ganancia y del "precio necesario" de ésta.

No hay para qué volver a recorrer este absurdo proceso en lo referente a la renta del suelo. Sabemos sin necesidad de ello que, si se desarrolla de un modo un poco consecuente, tiene que hacer aparecer la ganancia y la renta

del suelo como simples recargos de precio determinados por leyes inexplicables sobre el precio de las mercancías, determinado en primer lugar por el salario. En una palabra, se pretende que la competencia se encargue de explicar todas las incongruencias de los economistas, en vez de ser éstos quienes expliquen lo que es la competencia.

Si dejamos a un lado la fantasía de las partes del precio, la ganancia y la renta del suelo, creadas por la circulación —pues la circulación no puede nunca devolver lo que no se le haya entregado antes—, la cosa se reduce, sencillamente, a lo siguiente:

Supongamos que el precio de una mercancía, determinado por el salario sea = 100, la cuota de ganancia del 10% sobre el salario y la renta del suelo del 15% sobre el mismo. En estas condiciones, el precio de la mercancía, determinado por el salario, la ganancia y la renta, será = 125. Este recargo de 25 no puede proceder de la venta de la mercancía, pues todos los

que comercian se venden recíprocamente por 125 lo que sólo les ha costado 100 de salario, lo que viene a ser exactamente lo mismo que sí todos los vendiesen por 100. La operación debe ser enfocada, pues, como algo totalmente aparte del proceso de circulación.

Si los tres elementos se dividiesen la mercancía que ahora cuesta 125 —y la cosa no se modifica en lo más mínimo porque sea el capitalista quien venda la mercancía por 125, entregando luego al obrero 100, reservándose 10 para sí mismo y pagando 15 al terrateniente––, el obrero percibiría 4/5, = 100 del valor y del producto. El capitalista obtendría 2 /25; del valor y del producto y el terrateniente 3/25. Al vender la mercancía por 125, en vez de venderla por 100, sólo entrega al obrero 4/5 del producto en que se traduce su trabajo. Es lo mismo que si, vendiendo la mercancía por 100, entregase al obrero 80 y se quedase con 20 de los cuales 8 para sí y 12 para el terrateniente. El vendería la mercancía por su valor, puesto que

en realidad los recargos de precio sobre el valor de la mercancía, que según el supuesto de que partimos se determina por el valor del salario, constituyen aumentos independientes. Por medio de un rodeo, llegamos al resultado de que, en esta idea, la palabra salario, los 100, es igual al valor del producto, es decir, = la suma de dinero en que se traduce esta determinada cantidad de trabajo y, a su vez, este valor difiere, sin embargo, del salario real y deja, por tanto, un superávit. Lo que ocurre es que esto se consigue aquí por medio de un recargo nominal del precio. Por tanto, si el salario fuese igual a 110 en vez de ser = 100, la ganancia tendría que ser = 11 y la renta del suelo = l61/2, con lo cual el precio de la mercancía sería = 1371/2. La proporción permanecería invariable. Pero como la división se mantendría siempre mediante el recargo nominal de un determinado tanto por ciento sobre el salario, el precio aumentaría y disminuiría con éste. El salario se supone aquí igual al valor de la mercancía y, al mismo tiem-

po, como algo distinto de él. Pero en realidad, la cosa se reduce, dando un rodeo absurdo, a decir que el valor de la mercancía se determina por la cantidad de trabajo contenida en ella y el valor del trabajo por el precio de los medios de vida necesarios, siendo el superávit del valor sobre el salario lo que forma la ganancia y la renta.

El desdoblamiento de los valores de las mercancías después de deducir el valor de los medios de producción empleados para producirlas, el desdoblamiento de esta masa dada de valor, determinada por la cantidad de trabajo materializada en el producto–mercancías, en tres tipos de renta independientes entre sí; este desdoblamiento aparece invertido en la superficie visible de la producción capitalista y, por tanto, en las mentes de los agentes cautivos de ella.

Supongamos que el valor total de una mercancía cualquiera sea 300, de los cuales 200 representen el valor de los medios

de producción o elementos del capital constante empleados para producirla. Quedan, pues, 100 como suma del valor nuevo incorporado a esta mercancía en su proceso de producción. Este valor nuevo de 100 es todo el valor de que se dispone para repartirlo entre las tres formas de renta. Llamando al salario *x*, a la ganancia *y*, y a la renta del suelo *z*, tendremos que la suma de *x* + *y* + *z* será siempre, en este caso, = 100. Pero en la mente del industrial, del comerciante y del banquero y en la del economista vulgar, la cosa ocurre de un modo muy distinto. Para ellos, el valor de la mercancía después de deducir el de los medios de producción consumidos por ella no es un factor dado = 100, que luego se descompone en *x, y, z*. No; desde su punto de vista, el precio de la mercancía se obtiene sencillamente sumando las magnitudes de valor independientes de su valor y entre sí del salario, la ganancia y la renta como si cada uno de estos tres factores, *x, y, z*, existiese y se determinase de por sí, sustanti-

vamente, y de la suma de estas magnitudes, que puede ser mayor o menor de 100, resultase de la magnitud de valor de la mercancía misma, como el total de estos sumandos de valor. Y esta confusión se produce necesariamente, por varias razones:

Primera: Porque las partes integrantes del valor de la mercancía se enfrentan entre sí como rentas independientes, que se refieren como tales a tres agentes de la producción completamente distintos los unos de los otros y que, por tanto, parecen brotar de ellos. La

propiedad sobre la fuerza de trabajo, sobre el capital y sobre la tierra, es, según esto, la causa de que estas partes integrantes de valor de las mercancías correspondan a estos respectivos propietarios y se conviertan, por tanto, en rentas para ellos. Pero el valor no brota de un proceso de transformación en renta, sino que tiene que existir para poder convertirse en renta, para poder asumir esta forma.

Pero las apariencias indican lo contrario y estas apariencias se imponen tanto más cuanto que la determinación de la magnitud relativa de estas tres partes entre si obedecen a distintas leyes, cuya trabazón con el valor de las mercancías mismas y cuya delimitación por él no se manifiesta, ni mucho menos, en la superficie misma de la sociedad capitalista.

Segunda: Hemos visto que un alza o una baja general de los salarios, engendra, sí todas las demás circunstancias permanecen invariables, un movimiento de la cuota general de ganancia en sentido opuesto, hace cambiar los precios de producción de las distintas mercancías, hace aumentar los de unas y disminuir los de otras, según la composición orgánica media del capital en las respectivas ramas de producción. Esto hace que se sienta, desde luego, en algunas ramas de producción la experiencia de que el precio medio de algunas mercancías aumenta por aumentar los salarios o disminuye por disminuir éstos. Lo

que la “experiencia” no dice es la regulación secreta de estos cambios por el valor de las mercancías, distinto del salario. Cuando, por el contrario, el alza de los salarios es un fenómeno local, cuando sólo se produce en determinadas ramas de producción en virtud de circunstancias especiales, puede operarse un alza nominal correspondiente de los precios de estas mercancías. Esta alza del valor relativo de una clase de mercancías con respecto a otras en cuya producción permanecen invariables los salarios, sólo representa en estos casos una reacción contra la perturbación local del reparto uniforme de la plusvalía entre las distintas ramas de producción, un medio de compensar las distintas cuotas especiales de ganancia con la cuota general. La “experiencia” que en estos casos se obtiene es también la de que el precio se determina por el salario. Lo que en estos casos nos dice la experiencia es, pues, que el salario determina los precios de las mercancías. Lo que la experiencia no nos dice es la causa oculta de

esta trabazón. Además, el precio medio del trabajo, es decir, el valor de la fuerza de trabajo, se determina por el precio de producción de los medios de vida necesarios. Al subir o bajar uno, aumenta o disminuye el otro. Lo que aquí nos enseña la experiencia una vez más es la existencia de una conexión entre el salario y el precio de las mercancías; pero la causa puede traducirse en efecto y el efecto en causa, corno ocurre también con el movimiento de los precios en el mercado, donde un alza del salario sobre su nivel medio corresponde al alza de los precios del mercado sobre los precios de producción en períodos de prosperidad, y el subsiguiente descenso del salario por debajo de su nivel medio al descenso de los precios del mercado por debajo de sus precios de produccí6n. A la determinación de los precios de producción por los valores de las mercancías debía corresponder siempre, ante todo, sí prescindimos de los movimientos oscilatorios de los precios comer cíales, la experiencia de que al subir los salarios

baja la cuota de ganancia, y viceversa. Pero ya hemos visto que la cuota de ganancia puede hallarse determinada por movimientos que afecten al valor del capital constante y sean independientes de los movimientos de los salarios, lo que supone la posibilidad de que el salario y la cuota de ganancia se muevan en el mismo sentido en vez de moverse en sentido contrario, aumenten o disminuyan al mismo tiempo.

Sí la cuota de plusvalía coincidiese directamente con la cuota de ganancia, no podría ocurrir. Aun cuando el salario aumente por aumentar los precios de los medios de subsistencia puede ocurrir que la cuota de ganancia permanezca invariable o incluso aumente, al crecer la intensidad del trabajo o alargase la jornada de este. Y todas estas experiencias confirman la apariencia suscitada por la forma autónoma e invertida de las partes integrantes del valor de que es el salario por sí solo o son el salario y la ganancia conjuntamente los que

determinan el valor de las mercancías. Cuando esto ocurre con referencia al salario, es decir, cuando el precio del trabajo y el valor creado por éste parecen coincidir, esto se comprende de suyo en lo que se refiere a la ganancia y a la renta del suelo. Sus precios, es decir, sus expresiones en dinero, tienen que aparecer entonces regulados independientemente del trabajo y del valor engendrado por él.

Tercera: Supongamos que los valores de las mercancías o los precios de producción son independientes de ellos coincidan directa y constantemente en el modo de presentarse con los precios comerciales de las mercancías, en vez de imponerse como los precios medios reguladores mediante las continuas compensaciones de las oscilaciones constantes de los precios del mercado. Supongamos asimismo que la reproducción se opere siempre bajo las mismas condiciones invariables, es decir, que la productividad del trabajo permanezca constante en todos los elementos del capital. Supongamos,

finalmente, que la parte del valor del producto––mercancías que en toda rama de producción se forma mediante la incorporación de una nueva cantidad de trabajo (por tanto, por la adición al valor de los medios de producción de un valor nuevo) se descomponga siempre bajo las mismas condiciones en salario, ganancia y renta del suelo, de tal modo que el salario realmente abonado, la ganancia efectivamente realizada y la renta efectiva del suelo coincidan constante y directamente con el valor de la fuerza del trabajo, con la parte de la plusvalía total que corresponde en virtud de la cuota media de ganancia a cada parte del capital total que funciona independientemente y con los límites a que se halla circunscrita normalmente, sobre esta base, la renta del suelo. En una palabra, supongamos que la distribución del producto social del valor y la regulación de los precios de producción se efectúen sobre una base capitalista, pero eliminando toda competencia.

Incluso en estas condiciones, en que el valor de las mercancías sería y aparecería constante, en que la parte de valor del producto—mercancías que se traduce en las distintas rentas permanecería como una magnitud constante y se presentaría además, como tal y en que, finalmente, esta parte dada y constante del valor se descompondría bajo condiciones constantes en salario, ganancia y renta del suelo; incluso en estas condiciones, el movimiento real aparecería necesariamente bajo una forma invertida: no como desdoblamiento de una magnitud de valor dada de antemano en tres partes que revisten formas de renta independientes entre sí, sino, por el contrario, como la integración de esta magnitud de valor por la suma de los tres elementos autónomos, determinados de forma independiente, o sean, el salario, la ganancia y la renta del suelo. Esta apariencia brotaría necesariamente, ya que en el movimiento real de los capitales individuales y de sus productos—mercancías el valor de

éstas no aparece como algo previo a su desdoblamiento, sino que, por el contrario, las partes en que se descomponen funcionan y se dan por supuestas como algo anterior al valor de las mercancías. Hemos visto en primer lugar que todo capitalista considera el precio de costo de la mercancía como una magnitud dada, que aparece constantemente como tal en el precio real de producción. Pero el precio de costo equivale al valor del capital constante, de los medios de producción invertidos, más el valor de la fuerza de trabajo, el cual adopta, sin embargo, ante los ojos del agente de la producción la forma irracional de precio del trabajo, por donde el salario aparece al mismo tiempo como la renta del obrero. El precio medio del trabajo constituye una magnitud dada, puesto que el valor de la fuerza de trabajo, como el de toda otra mercancía, se determina por el tiempo de trabajo necesario para su reproducción. Pero la parte de valor de las mercancías que se traduce en salario no surge del hecho de que revista

esta forma de salario, de que el capitalista adelante al obrero la parte que a éste le corresponde de su propio producto bajo la forma de salario, sino del hecho de que el obrero produce un equivalente de su salario, es decir, de que una parte de su trabajo diario o anual produce el valor contenido en el precio de su fuerza de trabajo. Pero el salario se establece contractualmente antes de que se produzca el equivalente de valor correspondiente a él. Como elemento del precio cuya magnitud existe antes de que se produzca la mercancía y su valor, como parte integrante del precio de costo, el salario no aparece, por tanto, como una parte que se desglose en forma independiente del valor total de la mercancía, sino por el contrario, como una magnitud dada que determina de antemano este valor, es decir, como factor determinante del precio o del valor. Una función semejante a la del salario en el precio de costo de la mercancía la desempeña la ganancia medía en su precio de producción, pues el precio de pro-

ducción es igual al precio de costo más la ganancia media correspondiente al capital desembolsado. Esta ganancia media actúa prácticamente, en la mente y en los cálculos del capitalista mismo, como un elemento regulador, no sólo en cuanto determina la transferencia de los capitales de una esfera de inversión a otra, sino también en lo referente a todas aquellas ventas y aquellos contratos que abarcan un proceso de reproducción extensivo a largas épocas. Pero en cuanto actúa de

este modo, constituye una magnitud previa que es en realidad independiente del valor y la plusvalía creados en cada rama especial de producción y aún más, por tanto, de los creados por cada inversión específica de capital en cada una de estas ramas. En vez de presentarlo como resultado de un desdoblamiento del valor, los fenómenos analizados lo muestran como una magnitud independiente del valor del producto—mercancias, existente de antemano en el proceso de producción de las mercancías y que determina el precio medio de éstas, es decir,

como un factor determinante del valor. Además, la plusvalía, al desdoblarse sus diferentes partes en formas completamente independientes las unas de las otras, aparece bajo una forma todavía mucho más concreta como algo previo a la formación de valor de las mercancías. Una parte de la ganancia media se enfrenta independientemente al capitalista activo, bajo forma de interés, como elemento previo a la producción de las mercancías y de su valor. Por mucho que oscile la magnitud del interés, constituye en cualquier momento y para cualquier capitalista una magnitud dada, que entra a formar parte para él, para el capitalista individual, del precio de costo de las mercancías que produce. Y lo mismo ocurre con la renta del suelo, bajo forma de canon establecido contractualmente, en lo que se refiere al capitalista agrícola, y bajo la forma de alquiler en lo tocante a los locales utilizados para sus negocios por otros empresarios. Estas partes en que se desdobla la plusvalía aparecen, por tanto, puesto que son elementos del precio de costo con que el capitalista individual cuenta como factores dados, a la inversa, como factores determinantes de la plusvalía; como factores

determinantes de una parte del valor de las mercancías, del mismo modo que el salario lo es de otra parte. El secreto de por qué estos productos del desdoblamiento del valor de las mercancías aparecen constantemente como premisas de la formación misma del valor está, sencillamente, en que el régimen capitalista de producción, como cualquier otro, no sólo reproduce constantemente el producto material, sino que reproduce además las condiciones económicas sociales, las formas económicas que determinan su creación. De ahí que su resultado aparezca constantemente como premisa suya, del mismo modo que sus premisas aparecen como sus resultados. Es esta reproducción constante de las mismas condiciones la que el capitalista individual anticipa como hecho evidente, como hecho indiscutible. Mientras la producción capitalista subsiste como tal, una parte del trabajo nuevo incorporado se traduce constantemente en salario, otra parte en ganancia (en interés del capital y beneficio del empresario) y otra en renta del suelo. En los contratos entre los propietarios de los distintos factores de la producción se da esto por supuesto, y este supuesto es exacto, por mucho que

oscilen las proporciones relativas de magnitud en cada caso concreto. La forma concreta en que se enfrentan entre sí las partes del valor se da por supuesta porque se reproduce constantemente, y se reproduce constantemente porque se da constantemente por supuesta.

Es cierto que la experiencia y los fenómenos verificados revelan también que los precios comerciales, a cuya influencia atribuye solamente el capitalista la determinación del valor, desde el punto de vista de su magnitud, no dependen en lo más mínimo de estas anticipaciones, que no se atienen para nada al hecho de que el interés o la renta del suelo se estipulen a un nivel alto o bajo. Pero los precios del mercado sólo son constantes en sus cambios, y su promedio de períodos un poco largos arroja precisamente los respectivos promedios del salario, la ganancia y la renta del suelo como las magnitudes constantes, que son, por tanto, las que en última instancia determinan los precios del mercado.

Por otra parte, aparece como algo muy simple la reflexión de que sí el salario, la ganancia y la renta del suelo son factores determinantes del valor porque se presentan como algo previo a la producción de éste y cada capitalista individual los da por supuestos en el precio de costo y en el precio de producción, también es un factor determinante del valor la parte constante del capital cuyo valor entra como algo dado en la producción de cualquier mercancía. Pero la parte constante del capital no es sino una suma de mercancías y, por tanto, de valores de mercancías. Por donde llegaríamos a la insípida tautología de que el valor de las mercancías es el factor determinante y la causa del valor de las mercancías.

Pero si el capitalista tuviese algún interés en reflexionar acerca de esto —y sus reflexiones como tal capitalista obedecen exclusivamente a su interés y a sus móviles interesados—, la experiencia le indicaría que el producto que él mismo crea entra como parte cons-

tante del capital en otras ramas de producción, del mismo modo que los productos de estas otras ramas de producción entran como partes constantes del capital en la creación de su propio producto. Por consiguiente, como para él, en cuanto se refiere a su nueva producción, la adición de valor se forma, en apariencia, por las magnitudes del salario, la ganancia y la renta del suelo, esto rige también para la parte constante consistente en productos de otros capitalistas y, por tanto, el precio de la parte constante del capital y, consiguientemente, el valor total de las mercancías se reduce en última instancia, aunque de un modo que no es fácil de seguir en su totalidad, a la suma de valor que resulta de la adición de los distintos factores determinantes del valor, independientes, regidos por distintas leyes y emanados de diversas fuentes: el salario, la ganancia y la renta del suelo.

Cuarta: Que sean vendidas o no las mercancías por sus valores y, por tanto, la determi-

nación misma del valor no le interesa al capitalista individual. Es ya de antemano algo que se opera a sus espaldas, por la acción de circunstancias independientes de él, puesto que no son los valores, sino los precios de producción distintos de ellos, los que en cada rama de producción forman los precios medios reguladores. La determinación del valor como tal sólo interesa y determina al capitalista individual y al capital en cada rama especial de producción en la medida en que la cantidad menor o mayor de trabajo necesaria para la producción de las mercancías al aumentar o disminuir la capacidad productiva de éste le permite en un caso, a base de los precios existentes en el mercado, conseguir una ganancia extraordinaria y en el otro le obliga a elevar el precio de las mercancías, puesto que corresponde a cada producto parcial o a cada mercancía concreta una fracción más de salario, de capital constante y también, por tanto, de interés. Sólo le interesa en la medida en que eleva o reduce para él mismo el

costo de producción de la mercancía, es decir, sólo en la medida en que le coloca en una posición excepcional.

En cambio, el salario, el interés y la renta del suelo aparecen ante él como limites reguladores no sólo del precio a base del cual puede realizar la parte de la ganancia que le corresponde como capitalista en funciones, el beneficio del empresario, sino del precio a que tiene que vender la mercancía, para que sea posible la reproducción continuada. Es absolutamente indiferente para él el que realice o no, en la venta, el valor y la plusvalía contenidos en la mercancía, siempre y cuando que obtenga del precio el beneficio de empresario habitual o mayor que el habitual, sobre el precio de costo individualmente determinado para él por el salario, el interés y la renta del suelo. Prescindiendo de la parte constante del capital, el salario, el interés y la renta del suelo aparecen ante él, por tanto, como los elementos determinantes delimitadores y, por consiguiente, creadores, del

precio de las mercancías. Sí consigue, por ejemplo, reducir el salario por debajo del valor de la fuerza de trabajo, es decir, por debajo de su nivel normal, obtener capital a un tipo bajo de interés y pagar un canon de arrendamiento inferior a la cuantía normal de la renta, será absolutamente indiferente para él el que venda el producto por menos de su valor e incluso por debajo del precio general de producción, es decir, el, que tenga que renunciar gratis a una parte del trabajo sobrante contenido en la mercancía. Y esto rige incluso para la parte constante del capital. Sí, por ejemplo, un industrial puede comprar las materias primas por un precio inferior al de producción, esto le precave contra una pérdida, aun cuando tenga que vender su mercancía elaborada por debajo del precio de producción. Su beneficio de empresario puede permanecer estacionario e incluso aumentar, siempre y cuando que el superávit del precio de las mercancías sobre los elementos de ese precio que han sido pagados y que es

necesario reponer mediante un equivalente siga siendo el mismo o aumente. Pero, fuera del valor de los medios de producción que entran como magnitudes dadas del precio en la producción de sus mercancías, son precisamente el salario, el interés y la renta del suelo las que intervienen como magnitudes delimitadoras y reguladoras del precio en esta producción. Por eso el industrial las considera como los elementos que determinan el precio de las mercancías. Desde este punto de vista, el beneficio del empresario aparece determinado por el superávit de los precios fortuitos del mercado, que dependen de las condiciones de la competencia sobre el valor inmanente de las mercancías, determinado por aquellos elementos del precio; o bien cuando el mismo interviene como factor determinante en el precio del mercado, aparece, a su vez, como determinado por la competencia entre compradores y vendedores.

Tanto en la competencia entre los distintos capitalistas como en la competencia que se

desarrolla en el plano del mercado mundial, son las magnitudes dadas y supuestas del salario, el interés y la renta del suelo las que entran en el cálculo como magnitudes constantes y reguladoras; constantes, no en el sentido de que no varíen, sino en el sentido de que existen como un factor dado en cada caso concreto y constituyen el limite constante dentro del cual oscilan continuamente los precios del mercado. En la competencia tal como se opera en el mercado mundial, por ejemplo, trátase exclusivamente de saber si, a base del salario, del interés y de la renta del suelo dados, podrá venderse la mercancía, a los precios generales del mercado o por debajo de ellos, con ventaja, es decir, realizando el correspondiente beneficio del empresario. Si el salario y el precio de la tierra vigentes en un país son bajos y en cambio el interés del capital es alto, porque en él no se halle desarrollado en general el régimen capitalista de producción, mientras que en otro país rigen salarios y precios de la tierra nominalmente

altos y, en cambio, el tipo de interés del capital es bajo, el capitalista empleará en el primer país más trabajo y más tierra y en el segundo, relativamente, más capital. Estos factores entran como elementos determinantes cuando se trata de calcular hasta qué punto es posible aquí la competencia entre ambos países. La experiencia indica, por tanto, teóricamente, en estos casos, y los cálculos interesados de los capitalistas lo revelan prácticamente, que los precios de las mercancías se determinan por el salario, el interés y la renta del suelo, es decir, por el precio del trabajo, del capital y de la tierra, y que estos elementos del precio son, en realidad, los factores determinantes y reguladores de él.

Claro está que queda siempre, en estos casos, un elemento que no se da por supuesto, sino que se deriva del precio comercial de las mercancías, a saber: el superávit sobre el precio de costo, formado por la suma de aquellos tres elementos, salario, interés y renta del suelo. Este cuarto elemento lo determina en cada caso

concreto la competencia y, en el promedio de los casos, la ganancia media, regulada a su vez, en periodos de bastante duración, por la competencia misma.

Quinta: Dentro del régimen de producción capitalista, es algo tan evidente el desdoblamiento del valor en que se traduce el trabajo nuevo incorporado en las tres formas de renta del salario, la ganancia y la renta del suelo, que este método (sin hablar de períodos históricos del pasado, como los que hemos puesto a propósito de la renta del suelo) se emplea incluso allí donde faltan de antemano las condiciones de existencia de estas formas de renta. Es decir, que por analogía, todo se asimila a la suma de estos elementos.

Cuando un obrero independiente —por ejemplo, un pequeño campesino, ya que aquí cabe aplicar las tres formas de renta— trabaja para sí y vende su propio producto, se le considera en primer lugar como su propio em-

presario (capitalista), para quien él mismo trabaja como obrero, y como su propio terrateniente, que lleva en arriendo su misma tierra. Se paga a si mismo un salario como obrero asalariado, se reivindica a sí mismo su ganancia como capitalista y se abona a si mismo la renta como terrateniente. Partiendo del modo de producción capitalista y de las relaciones correspondientes a él como la base social de carácter general, esta subsunción tiene una razón de ser en el sentido de que nuestro pequeño campesino no debe precisamente a su trabajo, sino al hecho de poseer los medios de producción —que aquí revisten en general la forma de capital— el que se halle en condiciones de beneficiarse con su propio sobre trabajo. Además, mientras crea su producto como mercancía y depende, por tanto, del precio del mismo (y aunque así no fuese, este precio seria siempre susceptible de cálculo), la masa de sobre trabajo que puede valorizar no dependerá de su propia magnitud, sino de la cuota general

de ganancia; y asimismo, el eventual superávit sobre la cuota de plusvalía determinada por la cuota general de

ganancia no dependerá tampoco de la cantidad del trabajo rendido por él, sino que sólo podrá apropiárselo por el hecho de ser propietario de la tierra en que trabaja. Todo esto hace que una forma de producción que no corresponde al modo de producción capitalista pueda asimilarse —y hasta cierto punto con alguna razón— bajo sus formas de renta, lo cual viene a reforzar todavía más la ilusión de que las relaciones capitalistas tienen el carácter de relaciones naturales comunes a cualquier régimen de producción.

Claro está que si reducimos el salario a su base general, es decir, a la parte del propio producto del trabajo que se destina al consumo individual del obrero; sí sustraemos esta parte a las trabas capitalistas y la ampliamos en toda la extensión del consumo que consiente, de una parte, la capacidad productiva existente de la

sociedad (y, por tanto, la capacidad social productiva de su propio trabajo, considerado como trabajo realmente social) y que, de otra parte, reclama el pleno desarrollo de la individualidad; sí reducimos, además, el trabajo sobrante y el producto sobrante a la medida necesaria bajo las condiciones vigentes de producción de la sociedad, necesaria de un lado para formar un fondo de seguros y de reserva, y de otro lado para ampliar continuamente la reproducción en la medida impuesta por las necesidades sociales; y si, finalmente, incluimos en la categoría 1, la del trabajo necesario, y en la categoría 2, la del trabajo sobrante, la cantidad de trabajo que los miembros de la sociedad aptos para trabajar deben rendir siempre para los que aún no lo son o han dejado de serlo, es decir, si despojamos tanto al salario como a la plusvalía, al trabajo necesario y al trabajo sobrante, de su carácter específicamente capitalista, veremos que no quedan en pie precisamente estas formas, sino solamente las bases sobre que des-

cansan y que son comunes a todos los tipos sociales de producción.

Por lo demás, esta clase de asimilación se da también en tipos de producción anteriores al capitalismo, por ejemplo, en el régimen de producción feudal. Relaciones de producción que no encajaban para nada en él, que se salían enteramente de su marco, se establecían bajo las relaciones feudales, como ocurría en Inglaterra, por ejemplo, *-con las tenures in common socage* (por oposición *a las tenures on kn¡ght's service)* (77), que sólo entrañaban obligaciones de pago de dinero y que no eran feudales más que por el nombre.

Pie de Pagina del Cap. L

1 Cuando se descompone el valor añadido al capital constante en salario, ganancia y renta del suelo, es evidente que éstas son partes

de valor. Podemos concebirlas, naturalmente, como existentes en el producto directo en que se representa este valor, es decir, en el producto directo que el obrero y el capitalista han creado en una determinada rama de producción, por ejemplo, en la fabricación de hilados, es decir, el hilado. Pero, en realidad, no se representan en este producto ni más ni menos que en otra mercancía cualquiera, en otra parte integrante cualquiera de la riqueza material con el mismo valor. En la práctica, el salario se hace efectivo en dinero, es decir, en una simple expresión de valor, y lo mismo ocurre con el interés y la renta del suelo. Para el capitalista, la transformación de su producto en una simple expresión de valor es, en realidad, algo muy importante; en la distribución, esa transformación se da ya por supuesta. El problema de si estos valores pueden volver a convertirse en el mismo producto, en la misma mercancía de cuya producción brotaron, de si el obrero puede rescatar una parte del producto directamente creado por él,

o de si compra el producto de otro trabajo de naturaleza diferente, no cambia nada el problema. El señor Rodbertus se acalora inútilmente acerca de esto.

2 “Bastará con señalar cómo la misma regla general que regula el valor del producto primario y de los bienes manufacturados, es aplicable también a los metales; su valor no depende de la tasa de utilidades, ni de la tasa de salarios ni de la renta pagada por las mismas, sino de la cantidad total de trabajo necesario para obtener el metal y colocarlo en el mercado” (Ricardo. *Principios,* op. cit., p. 64).

CAPITULO LI

RELACIONES DE DISTRIBUCION Y RELACIONES DE PRODUCCION

El valor nuevo añadido por el trabajo nuevo que se incorpora durante el año —y también, por tanto, la parte del producto anual en que se traduce este valor y que puede desglosarse, separarse del rendimiento total— se divide, pues, en tres partes que revisten tres formas distintas de rentas, en formas que expresan una parte de este valor como perteneciente al poseedor de la fuerza de trabajo, otra parte como perteneciente al poseedor del capital y otra al propietario de la tierra. Trátase, pues, de relaciones en que el valor total nuevamente creado se distribuye entre los poseedores de los distintos agentes de la producción.

La concepción corriente considera estas relaciones de distribución como relaciones naturales, como relaciones que responden sencillamente a la naturaleza de toda producción social, a las leyes de la producción humana

pura y simple. Aunque no puede negarse que las sociedades precapitalistas presentaban otros tipos de distribución, éstos se presentan como formas primitivas, rudimentarias y disfrazadas, no reducidas a su expresión más pura y a su modalidad más alta, como formas matizadas de distinto modo de aquellas relaciones naturales de distribución.

Lo único que hay de exacto en esta concepción es lo siguiente: partiendo de una producción social del carácter que sea (por ejemplo, la de las comunidades indias más rudimentarias o la del comunismo de los peruanos, ya más desarrollado y artificial), puede distinguirse siempre entre la parte del trabajo cuyo producto es consumido directamente por los productores y sus familias con carácter individual y —prescindiendo de la parte destinada al consumo productivo— otra parte del trabajo, que es siempre sobre trabajo, cuyo producto se destina siempre a la satisfacción de las necesidades generales de la sociedad, cualquiera que

sea la distribución de este sobre producto y sea quien fuere el que actúe como representante de estas necesidades sociales. La identidad entre los distintos tipos de distribución se reduce, pues, al hecho de que son idénticos si se prescinde de sus distinciones y formas específicas para fijarse solamente en lo que hay en todos ellos de común, omitiendo lo que los separa y diferencia.

A medida que la conciencia del hombre va desarrollándose y haciéndose más crítica, tiene en cuenta, sin embargo, el carácter históricamente más desarrollado de las relaciones de distribución,[1] aunque aferrándose más fuertemente todavía al carácter permanente de las relaciones de producción, que se consideran como obra de la naturaleza humana e independientes, por tanto, de toda evolución histórica.

El análisis científico del modo capitalista de producción demuestra, por el contrarío, que este modo es de naturaleza particular y que

responde a particularidades específicas determinadas; que, al igual que cualquier otro régimen de producción concreto, presupone como condición histórica una determinada fase de las fuerzas sociales productivas y de sus formas de desarrollo: condición que es, a su vez, resultado y producto histórico de un proceso anterior y del cual parte el nuevo tipo de producción como de su base dada; que las relaciones de producción que corresponden a este modo de producción específico, históricamente determinado —relaciones que los hombres contraen en su proceso social de vida, en la creación de su vida social—, presentan un carácter específico, histórico y transitorio.

Cuando se examinan las relaciones de distribución se parte ante todo del pretendido hecho de que el producto anual se distribuye como salario, ganancia y renta del suelo. Pero el hecho, así expuesto, es falso. El producto se distribuye de una parte en capital y de otra parte en rentas. Una de estas rentas, el salario,

reviste siempre la forma de renta, renta del obrero, después de haberse enfrentado antes con el obrero en *forma de capital*. El hecho de que las condiciones de trabajo producidas y los productos del trabajo se enfrenten como capital al productor directo, implica ya de antemano un determinado carácter social de las condiciones materiales de trabajo frente a los obreros y, por tanto, una determinada relación en que éstos se hallan dentro de la producción misma con los poseedores de las condiciones de trabajo, y viceversa. La transformación de estas condiciones de trabajo en capital implica, a su vez, la expropiación del suelo de los productores directos y, por tanto, una determinada forma de propiedad territorial.

Si una parte del producto no se convirtiese en capital, la otra no tomaría las formas de salario, ganancia y renta del suelo.

Por otra parte, si el modo capitalista de producción presupone esta forma social determinada de las condiciones de producción, la

reproduce además constantemente. No crea solamente los productos materiales, sino que reproduce continuamente las relaciones de producción en que aquéllos se crean, y con ellas las correspondientes relaciones de distribución.

Podrá decirse, ciertamente, que el capital (y la propiedad territorial, que lo engloba como su antítesis) presupone ya de por si una distribución: la expropiación de los obreros de las condiciones de trabajo, la concentración de estas condiciones de trabajo en manos de una minoría de individuos, la propiedad exclusiva sobre el suelo en favor de otros individuos, en una palabra, todas aquellas relaciones que fueron estudiadas en el capitulo sobre la acumulación originaria (libro I, cap. XXIV). Pero esta distribución difiere totalmente de lo que se entiende por relaciones de distribución, cuando se reivindica para éstas un carácter histórico por oposición a las relaciones de producción. Por relaciones de distribución se entiende aquí los distintos títulos que autorizan a percibir la par-

te del producto destinada al consumo individual. Aquellas otras relaciones de distribución son, en cambio, las bases de las especiales funciones sociales que dentro del mismo régimen de producción corresponden a determinados agentes del mismo, por oposición al productor directo. Dan a las mismas condiciones de producción y a sus representantes una cualidad social especifica. Determinan todo el carácter y todo el movimiento de la producción.

Son dos las características que distinguen desde el primer momento al modo capitalista de producción.

Primera: Este régimen crea sus productos con el carácter de mercancías. Pero el hecho de producir mercancías no lo distingue de otros sistemas de producción; lo que lo distingue es la circunstancia de que en él el ser mercancías constituye un carácter predominante y determinante de sus productos. Implica, en primer término, el hecho de que en él el propio obrero sólo aparece como un vendedor de mercancías

y, por tanto, como libre obrero asalariado y, por consiguiente, el trabajo como trabajo asalariado con carácter general. Huelga pararse a exponer de nuevo, después de todo el desarrollo anterior de esta obra, cómo la relación entre el capital y el trabajo asalariado informa todo el carácter de este régimen de producción. Los agentes principales de este sistema de producción, el capitalista y el obrero asalariado, no son, como tales, más que encarnaciones, personificaciones del capital y el trabajo asalariado, determinados caracteres sociales que el proceso social de producción imprime a los individuos, productos de estas determinadas relaciones sociales de producción.

La característica 1 del producto como mercancía y la característica 2 de la mercancía como producto del capital entrañan ya todas las relaciones de circulación, es decir, un determinado proceso social que los productos tienen que recorrer y en el que asumen determinados caracteres sociales, y entraña asi-

mismo determinadas relaciones entre los agentes de la producción, que determinan la valorización de sus productos y su reversión, ya sea a la forma de medios de vida o a la de medios de producción. Pero, aun prescindiendo de esto, de las dos características anteriores del producto como mercancía o de la mercancía como mercancía producida capitalistamente, se desprende ya toda la determinación valorativa y la regulación de la producción total por el valor. En esta forma totalmente específica del valor, el trabajo sólo rige, de una parte, como trabajo social; de otra parte, la distribución de este trabajo social y el cuidado de asegurar un equilibrio complementario, el intercambio de sus productos, la supeditación de ese trabajo a la máquina social, quedan encomendadas a la acción fortuita de los distintos productores capitalistas, acción en la que las tendencias de unos destruyen las de otros, y viceversa. Como estos productores sólo se enfrentan en cuanto poseedores de mercancías y cada cual procura

vender su mercancía al precio más alto posible (y además, aparentemente, sólo se halla gobernado por su arbitrio en la regulación de la producción misma), resulta que la ley interna sólo se impone por medio de su competencia, de la presión mutua ejercida por los unos sobre los otros, lo que hace que se compensen recíprocamente las divergencias. La ley del valor sólo actúa aquí como ley interna, que los agentes individuales consideran como una ciega ley natural, y esta ley es, de este modo, la que impone el equilibrio social de la producción en medio de sus fluctuaciones fortuitas.

En la mercancía, y sobre todo en la mercancía como producto del capital, va ya implícita, además, la materialización de las determinaciones sociales de la producción y la personificación de sus fundamentos materiales, que caracterizan el modo capitalista de producción.

La *segunda* característica específica del régimen capitalista de producción es la producción de plusvalía como finalidad directa y

móvil determinante de la producción. El capital produce esencialmente capital, y para poder hacerlo no tiene más camino que producir plusvalía. Al examinar la plusvalía relativa y más tarde, al estudiar la transformación de la plusvalía en ganancia, hemos visto que es éste uno de los fundamentos sobre que descansa el régimen de producción característico de la época capitalista, esta forma específica de desarrollo de las fuerzas productivas sociales del trabajo, consideradas como fuerzas del capital sustantivadas frente al obrero y, por tanto, en contraposición directa con el propio desarrollo de éste. La producción en gracia al valor y a la plusvalía lleva implícita, como se ha puesto de relieve en el curso de la exposición, la tendencia constante a reducir el tiempo de trabajo necesario para la producción de una mercancía, es decir, su valor, a un límite inferior al promedio social vigente en cada momento. La tendencia a reducir el precio de costo a su mínimo se convierte en la palanca más poderosa para la inten-

sificación de la fuerza productiva social del trabajo, que bajo este régimen sólo aparece como intensificación constante de la fuerza productiva del capital.

La autoridad que el capitalista asume en el proceso directo de la producción como personificación del capital, la función social que reviste como dirigente y gobernante de la producción, difiere esencialmente de la autoridad de quienes dirigían la producción a base de esclavos, de siervos, etcétera.

Mientras que en el régimen capitalista de producción la masa de los productos directos percibe el carácter social de su producción bajo la forma de una autoridad estrictamente reguladora y de un mecanismo del proceso de trabajo organizado como una jerarquía completa —autoridad que, sin embargo, sólo compete a quienes la ostentan como personificación de las condiciones de trabajo frente a éste y no como bajo formas anteriores de producción, en cuanto titulares del poder político o teocrático–

–, entre los representantes de esta autoridad, o sea, entre los mismos capitalistas, que se enfrentan simplemente como poseedores de mercancías, reina la anarquía más completa, dentro de la cual la cohesión social de la producción sólo se impone a la arbitrariedad individual como una ley natural omnipotente.

Solamente dando por supuestos el trabajo bajo forma de trabajo asalariado y los medios de producción como capital —es decir, sólo partiendo de la existencia de la forma social específica de estos dos agentes esenciales de la producción— aparece una parte del valor (producto) como plusvalía y esta plusvalía como ganancia (renta del suelo), como beneficio del capitalista, como riqueza adicional disponible, perteneciente a él. Y sólo porque se presenta así, como su *ganancia,* aparecen los medios adicionales de producción destinados a ampliar la reproducción y que forman parte de la ganancia, corno nuevo capital adicional y la am-

pliación del proceso de reproducción como un proceso de acumulación capitalista.

Aunque la forma del trabajo en cuanto trabajo asalariado es decisiva para la forma de todo el proceso y para la modalidad específica de la misma producción, no es el trabajo asalariado lo determinante del valor. En la determinación del valor trátase sobre todo, del tiempo de trabajo social, de la cantidad de trabajo social que la sociedad puede disponer y cuya absorción relativa por los distintos productos determina en cierto modo su respectivo peso social. La forma concreta en que el tiempo de trabajo social se impone como factor determinante en el valor de las mercancías guarda, indudablemente, relación con la forma del trabajo en cuanto trabajo asalariado y con la forma correspondiente de los medios de producción como capital, en el sentido de que sólo sobre esta base se convierte la producción de mercancías en la forma general de la producción.

Fijémonos, por lo demás, en las llamadas relaciones de distribución. El salario presupone el trabajo asalariado, la ganancia, el capital. Estas formas concretas de distribución presuponen, pues, determinados caracteres sociales en cuanto a las condiciones de producción y determinadas relaciones sociales de los agentes de producción. Las relaciones concretas de producción son, pues, simplemente, la expresión de las relaciones de producción históricamente determinadas.

Tomemos, por ejemplo, la ganancia. Esta forma concreta de la plusvalía constituye la premisa para la reagrupación de los medios de producción bajo la forma de la producción capitalista; es, pues, una relación que impera sobre la reproducción, aunque el capitalista individual se imagine que podría realmente consumir toda la ganancia como renta. Tropezaría al hacerlo con una serie de trabas que se interponen ante él bajo la forma de fondos de seguros y de reserva, ley de la competencia, etc., y le

demuestran prácticamente que la ganancia no es, ni mucho menos, una simple categoría de distribución del producto entregado al consumo individual. Además, todo el proceso de producción capitalista se halla regulado por los precios de los productos. Y los precios reguladores de producción se hallan regulados, a su vez, por la nivelación de la cuota de ganancia y la correspondiente distribución del capital entre las distintas ramas sociales de producción. Por consiguiente, la ganancia aparece aquí como factor fundamental no ya de la distribución de los productos, sino de su misma producción, como parte de la distribución de los capitales y del trabajo mismo entre las distintas ramas de producción. El desdoblamiento de la ganancia en beneficio de empresario e interés aparece como distribución de la misma renta. Pero en realidad surge del desarrollo del capital como valor creador de valor y de plusvalía; ella proviene pues, de la estructura social concreta del proceso de producción imperante. De aquí na-

cen el crédito y las instituciones de crédito, y con ello la forma de la producción. En el interés, etc., las supuestas formas de distribución entran en el precio como factores determinantes de la producción.

En cuanto a la renta del suelo, podría pensarse que es una simple forma de distribución, porque la propiedad inmobiliaria como tal no ejerce ninguna función, o al menos no ejerce ninguna función normal, en el proceso mismo de la producción. Pero el hecho de que *1°* la renta del suelo se limite al remanente sobre la ganancia media y *2°* de que el terrateniente se vea rebajado por el dirigente y gobernante del proceso de producción y de todo el proceso de la vida social al papel de simple arrendador de la tierra, de usurero de ésta y de mero perceptor de rentas, constituye un resultado histórico específico de la producción capitalista. Una premisa histórica de este régimen de producción es el hecho de que la tierra haya adoptado la forma de propiedad inmobiliaria. El hecho

de que la propiedad territorial revista formas que consienten el régimen capitalista de explotación de la agricultura, constituye un producto del carácter especifico de este tipo de producción. Puede ocurrir que lo que el terrateniente percibe en otros tipos de sociedad se llame también renta. Pero difiere sustancialmente de la renta característica del modo capitalista de producción.

Las llamadas relaciones de distribución responden, pues, a formas históricamente determinadas y específicamente sociales del proceso de producción, de las que brotan, y a las relaciones que los hombres contraen entre sí en el proceso de reproducción de su vida humana. El carácter histórico de estas relaciones de distribución es el carácter histórico de las relaciones de producción, de las que aquéllas solo expresan un aspecto. La distribución capitalista difiere de las formas de distribución que corresponden a otros tipos de producción, y cada forma de distribución desaparece al desapare-

cer la forma determinada de producción de que nace y a la que corresponde.

El punto de vista que sólo considera como históricas las relaciones de distribución, pero no las de producción, es, de una parte, el punto de vista de la crítica ya iniciada, pero todavía rudimentaria, de la economía burguesa. De otra parte, tiene su base en la confusión e identificación del proceso social de la producción con el proceso simple de trabajo tal como podría ejecutarlo un individuo anormalmente aislado, sin ayuda ninguna de la sociedad. Cuando el proceso de trabajo no es más que un simple proceso entre el hombre y la naturaleza, sus elementos simples son comunes a todas las formas sociales de desarrollo del mismo. Pero cada forma histórica concreta de este proceso sigue desarrollando las bases materiales y las formas sociales de él. Al alcanzar una cierta fase de madurez, la forma histórica concreta es abandonada y deja el puesto a otra más alta. La llegada M momento de la crisis se anuncia al

presentarse y ganar extensión y profundidad la contradicción y el antagonismo entre las relaciones de distribución y, por tanto, la forma histórica concreta de las relaciones de producción correspondientes a ellas, de una parte, y de otra las fuerzas productivas, la capacidad de producción y el desarrollo de sus agentes. Estalla entonces un conflicto entre el desarrollo material de la producción y su forma social [2]

PIE DE PAGINA CAP 51

1 J. Stuart Mill, *Some Unsettled Questions of Political Economy* Londres. 1844

2 Véase el folleto sobre *Competition and Cooperation* (1832?).

CAPITULO LII

LAS CLASES

Los propietarios de simple fuerza de trabajo, los propietarios de capital y los propietarios de tierras, cuyas respectivas fuentes de ingresos son el salario, la ganancia y la renta del suelo, es decir, los obreros asalariados, los capitalistas y los terratenientes, forman las tres grandes clases de la sociedad moderna, basada en el régimen capitalista de producción.

Es en Inglaterra, indiscutiblemente, donde más desarrollada se halla y en forma más clásica la sociedad moderna, en su estructuración económica. Sin embargo, ni aquí se presenta en toda su pureza esta división de la sociedad en clases. También en la sociedad inglesa existen estados intermedios y de transición que oscurecen en todas partes (aunque en el campo incomparablemente menos que en las ciudades) las líneas divisorias. Esto, sin embargo, es indiferente para nuestra investigación. Ya hemos visto que es tendencia constante y ley

de desarrollo del modo capitalista de producción el establecer un divorcio cada vez más profundo entre los medios de producción y el trabajo y el ir concentrando esos medios de producción desperdigados en grupos cada vez mayores; es decir, el convertir el trabajo en trabajo asalariado y los medios de producción en capital. Y a esta tendencia corresponde, de otra parte, el divorcio de la propiedad territorial para formar una potencia aparte frente al capital y al trabajo,[1] o sea, la transformación de toda la propiedad del suelo para adoptar la forma de la propiedad territorial que corresponde al régimen capitalista de producción.

El problema que inmediatamente se plantea es éste: ¿qué es una clase? La contestación a esta pregunta se desprendo enseguida de la que demos a esta otra: ¿qué es lo que convierte a los obreros asalariados, a los capitalistas y a los terratenientes en factores de las tres grandes clases sociales?

Es, a primera vista, la identidad de sus rentas y fuentes de renta. Trátase de tres grandes grupos sociales cuyos componentes, los individuos que los forman, viven respectivamente de un salario, de la ganancia o de la renta del suelo, es decir, de la explotación de su fuerza de trabajo, de su capital o de su propiedad territorial.

Es cierto que desde este punto de vista también los médicos y los funcionarios, por ejemplo, formarían dos clases, pues pertenecen a dos grupos sociales distintos, cuyos componentes viven de rentas procedentes de la misma fuente en cada uno de ellos. Y lo mismo podría decirse del infinito desperdigamiento de intereses y posiciones en que la división del trabajo social separa tanto a los obreros como a los capitalistas y a los terratenientes, a estos últimos, por ejemplo, en propietarios de viñedos, propietarios de tierras de labor, propietarios de bosques, propietarios de minas, de pesquerías, etc.

[Al llegar aquí se interrumpe el manuscrito *(F. E.)*]