El capital

KARL MARX

Tomo III/ Vol. 6

Libro tercero

El proceso global de la producción capitalista

[Friedrich Engels]

La edición de Pedro Scaron de *El capital* está compuesta de ocho volúmenes divididos de la siguiente manera:

Tomo I (libro primero): *El proceso de producción del capital*. Vol. 1: Sección primera, *Mercancía y dinero*; sección segunda, *La transformación de dinero en capital*; sección tercera. *La producción del plusvalor absoluto*.

Vol. 2: Sección cuarta, *Lo producción del plusvalor relativo*; sección quinta, *La producción del plusvalor absoluto y relativo*; sección sexta, *El salario*.

Vol. 3: Sección séptima, *El proceso de acumulación del capital*. Este volumen contiene además un apéndice con la redacción del capítulo I («La mercancía») tal como figuró en la primera edición y con el trabajo. «La forma de valor», redactado por Marx para dicha edición e incorporado al final del libro como texto complementario y aclaratorio del análisis de la mercancía y el dinero. Se agregan asimismo más de trescientas notas del editor (referencias bibliográficas, texto original de citas, breves explicaciones, etc.), índice analítico, de nombres y de obras citadas.

Tomo II (libro segundo): *El proceso de circulación del capital*. Vol. 4: Sección primera, *Las metamorfosis del capital y el ciclo de las mismas*; sección segunda, *La rotación del capital*.

Vol. 5: Sección tercera, *Lo reproducción y circulación del capital social global*. Se agregan en este volumen notas del editor, índice analítico, de nombres y de obras citadas.

Tomo III (libro tercero): *El proceso global de la producción capitalista*.

Vol. 6: Sección primera. *La transformación del plusvalor en ganancia y de la tasa de plusvalor en tasa de ganancia*; sección segunda. *La trasformación de la ganancia en ganancia media*; sección tercera, *Ley de la baja tendencia de la tasa de ganancia*; sección cuarta, *Trasformación de capital mercantil y capital dinerada en capital dedicado al tráfico de mercancías* y *capital dedicado al tráfico de dinero (capital comercial)*.

Vol. 7: Quinta sección (primera parte): *Escisión de la ganancia en interés y ganancia del propietario. El capital que devenga interés*; (segunda parte) *Escisión de la ganancia en interés y ganancia del propietario. El capital que devenga interés* (continuación).

Vol. 8: Sexta sección: *Transformación de plusganancia en renta de la tierra*; séptima sección: *Los réditos y sus fuentes*. Se agregan en este volumen notas del traductor, índice analítico, de nombres y de obras citadas.

La obra ha sido traducida directamente del alemán. En el caso del primer tomo, se tomó como base la segunda edición (1872-1873), o sea la última edición alemana publicada en vida de Marx; para las variantes de la tercera y cuarta edición —que se registran en su totalidad— se utilizaron la edición Kautsky, la Dietz, la del tomo XXIII de las *Marx-Engels Werke* y una nueva edición publicada recientemente por Ullstein Verlag; para las variantes de la edición francesa de 1872-1875 no recogidas por Engels (en nuestra edición sólo se consignan las más importantes), nos apoyamos en reediciones modernas de Gallimard, Éditions Sociales y Garnier-Flammarion. En el caso del segundo tomo se utilizaron la edición original de 1885, la de Kautsky, la de Dietz, el tomo XXIV de las *Marx-Engels Werke*, la edición Ullstein y para parte de las variantes, la de Gallimard; para el tercer tomo, la de Kautsky, la de Dietz, el tomo XXV de las *Marx-Engels Werke* y la edición Ullstein.

Se comparó nuestra versión con las ediciones francesas (Éditions Sociales, Gallimard, Garnier-Flammarion), italiana (Editori Riuniti) e inglesa (Foreign Languages Publishing House — Progress Publishers — Lawrence and Wishart). En cuanto a las versiones y retraducciones en español (Editora «La Vanguardia», Aguilar, FCE, EDAF, Cartago) todas fueron revisadas críticamente.

Esta nueva versión es la más completa de las ediciones de El capital *publicadas en cualquier idioma y la primera aproximación a una edición crítica de la obra en castellano*. Además de las variantes de las distintas ediciones del primer tomo, en el segundo y en el tercero se recogen

numerosos fragmentos de los manuscritos originarios de Marx, fragmentos que Engels dejó a un lado en la redacción final de esos tomos pero que tienen importancia para una comprensión más afinada del texto de Marx.

Karl Marx

El Capital (P. Scaron) Libro tercero, Vol. 6

Crítica de la Economía Política: El proceso global de la producción capitalista

ePub r1.1
Titivillus 04.02.2024

Título original: *Das Kapital, Kritik der politischen Ökonomie. Band 3, Der Gesummtprocess der kapitalischen Produktion*
Karl Marx, 1894
Traducción: León Mames
Revisión y Notas: Pedro Scaron
Edición a cargo de Pedro Scaron

Editor digital: Titivillus
ePub base r2.1

Índice de contenido

Cubierta
El Capital (P. Scaron) Libro tercero, Vol. 6
NOTA EDITOR DIGITAL
PRÓLOGO
Libro tercero EL PROCESO GLOBAL DE LA PRODUCCIÓN CAPITALISTA
Parte primera
SECCIÓN PRIMERA LA TRANSFORMACIÓN DEL PLUSVALOR EN GANANCIA Y DE LA TASA DEL PLUSVALOR EN TASA DE GANANCIA
CAPÍTULO I PRECIO DE COSTO Y GANANCIA
CAPÍTULO II LA TASA DE GANANCIA
CAPÍTULO III RELACIÓN ENTRE LA TASA DE GANANCIA Y LA TASA DE PLUSVALOR
CAPÍTULO IV INFLUENCIA DE LA ROTACIÓN SOBRE LA TASA DE GANANCIA
CAPÍTULO V ECONOMÍA EN EL EMPLEO DEL CAPITAL CONSTANTE
I) Consideraciones generales
II) Ahorro en las condiciones de trabajo a expensas de los obreros
III) Economía en la generación y trasmisión de fuerza motriz y en materia de construcciones
IV) Aprovechamiento de las deyecciones de la producción
V) Economía mediante inventos
CAPÍTULO VI INFLUENCIA DE LOS CAMBIOS DE PRECIOS
I) Oscilaciones de precios de la materia prima; sus efectos directos sobre la tasa de ganancia
II) Aumento de valor y de valorización, liberación y vinculación de capital
III) Ilustración general: la crisis algodonera de 1861-1865.
CAPÍTULO VII CONSIDERACIONES COMPLEMENTARIAS
SECCIÓN SEGUNDA LA TRANSFORMACIÓN DE LA GANANCIA EN GANANCIA MEDIA

CAPÍTULO VIII DIFERENTE COMPOSICIÓN DE LOS CAPITALES EN DIVERSOS RAMOS DE LA PRODUCCIÓN, Y CONSIGUIENTE DIFERENCIA ENTRE LAS TASAS DE GANANCIA
CAPÍTULO IX FORMACIÓN DE UNA TASA GENERAL DE GANANCIA (TASA MEDIA DE GANANCIA) Y TRANSFORMACIÓN DE LOS VALORES MERCANTILES EN PRECIOS DE PRODUCCIÓN
CAPÍTULO X NIVELACIÓN DE LA TASA GENERAL DE GANANCIA POR LA COMPETENCIA. PRECIOS DE MERCADO Y VALORES DE MERCADO. PLUSGANANCIA
CAPÍTULO XI EFECTOS DE LAS OSCILACIONES GENERALES DEL SALARIO SOBRE LOS PRECIOS DE PRODUCCIÓN
CAPÍTULO XII CONSIDERACIONES COMPLEMENTARIAS
I) Causas que condicionan una modificación en el precio de producción
II) Precio de producción de las mercancías de composición media
III) Causas de compensación para el capitalista
SECCIÓN TERCERA LEY DE LA BAJA TENDENCIAL DE LA TASA DE GANANCIA
CAPÍTULO XIII LA LEY EN CUANTO TAL
CAPÍTULO XIV CAUSAS CONTRARRESTANTES
I) Elevación del grado de explotación del trabajo
II) Reducción del salario por debajo de su valor
III) Abaratamiento de los elementos del capital constante
IV) La sobrepoblación relativa
V) El comercio exterior
VI) El aumento del capital accionario
CAPÍTULO XV DESARROLLO DE LAS CONTRADICCIONES INTERNAS DE LA LEY
I) Generalidades
II) Conflicto entre expansión de la producción y valorización
III) Exceso de capital con exceso de población
IV) Consideraciones complementarias
SECCIÓN CUARTA TRANSFORMACIÓN DE CAPITAL MERCANTIL Y DE CAPITAL DINERARIO EN CAPITAL DEDICADO AL TRAFICO DE MERCANCÍAS Y EN CAPITAL DEDICADO AL TRAFICO DE DINERO (CAPITAL COMERCIAL)
CAPÍTULO XVI EL CAPITAL DEDICADO AL TRÁFICO DE MERCANCÍAS

CAPÍTULO XVII LA GANANCIA COMERCIAL
CAPÍTULO XVIII LA ROTACIÓN DEL CAPITAL COMERCIAL. LOS PRECIOS
CAPÍTULO XIX EL CAPITAL DEDICADO AL TRÁFICO DE DINERO
CAPÍTULO XX CONSIDERACIONES HISTÓRICAS SOBRE EL CAPITAL COMERCIAL
Notas

NOTA EDITOR DIGITAL

En la presente edición existen notas de tres tipos, como se detalla en la *Advertencia del traductor*:

—Número solo (Notas de Marx o Engels de la correspondiente edición, o del traductor en la «Advertencia»). En el original vienen a pie de página. Están numeradas correlativamente desde 1, pero el criterio de comienzo y final de la numeración es diferente para cada Libro. En el Libro I (posiblemente por el elevado número de notas) la numeración comienza en 1 por cada Sección, excepto en la sección 6.ª que continua con la numeración de la sección 5.ª. En el Libro II la numeración es correlativa para todo el Libro. En el Libro III, dividido a su vez por Engels en 2 partes, la numeración es correlativa para cada una de esas partes. Se ha mantenido la numeración de la edición original pero situándola al final de cada volumen.

—Número entre corchetes (Notas del editor, llamadas posnotas). Numeración correlativa hasta el final de cada Libro. Están situadas en el original al final del último volumen de cada Libro, precedidas de un texto explicativo. Al final de cada nota y precedida de un guión viene una referencia a la página del libro. Se ha mantenido la numeración de la edición original pero situándola al final de cada volumen. En ocasiones algunas de las notas de este tipo han sido utilizadas en varios volúmenes, intercaladas en el orden correlativo, por lo cual se encuentran repetidas en algunos de ellos.

—Alfabéticas (Notas del traductor, llamadas subnotas): Explicaciones del traductor acerca de medidas, citas, etc. y las diferentes variantes

introducidas por Engels. Vienen a pie de página y generalmente marcadas con el mismo signo (a) que se hace correlativo si coinciden varias notas en una misma página. Como en esta edición digital, si respetamos la señalización original, pueden coincidir varias notas con el mismo indicativo en una página o capítulo, *se han sustituido los signos alfabéticos por numéricos entre paréntesis, siguiendo un orden correlativo por secciones*. Como en los casos anteriores se han situado al final de cada volumen.

En ocasiones, algunas notas contienen en su texto referencias a otras notas. En este caso, estas últimas están marcadas en el texto de la nota y además se ha situado su enlace en el texto del libro junto al de la nota que las contiene.

En las tablas que contienen enlace de notas, y que por su gran tamaño ha sido editadas como imagen, se ha marcado la nota en la imagen y se ha situado el enlace al final de la linea anterior.

Finalmente, se ha insertado dentro del texto la numeración de las páginas de la edición original que es continua para los volúmenes de cada libro. Se ha optado por señalar el comienzo de cada página mediante su número entre corchetes y en color gris. Si existe un punto y aparte, la marca está a veces situada al final del párrafo de la página anterior para evitar incluirlo en el comienzo de línea.

[1]

Das Kapital.

Kritik der politischen Oekonomie.

Von

Karl Marx.

Dritter Band, erster Theil.

Buch III:
Der Gesammtprocess der kapitalistischen Produktion.
Kapitel I bis XXVIII.

Herausgegeben von Friedrich Engels.

Das Recht der Uebersetzung ist vorbehalten.

Hamburg
Verlag von Otto Meissner.
1894.

PRÓLOGO

[3]

Por fin logro dar a publicidad este tercer tomo de la obra principal de Marx, conclusión de la parte teórica. Al editar el segundo tomo, en 1885, pensé que el tercero sólo ofrecería dificultades técnicas, por cierto que con excepción de algunas secciones de suma importancia. Y en efecto, así fue; pero entonces no tenía yo idea de las dificultades que me depararían precisamente estas secciones, las más importantes de la obra en su conjunto; así como tampoco la tenía acerca de los restantes obstáculos que tanto demorarían la terminación de este tomo.

En primer lugar, y en forma principal, me perturbó una persistente debilidad visual que durante años restringió a un mínimo mi tiempo de trabajo para las tareas escritas, y que incluso ahora, sólo en casos de excepción permite que tome la pluma para trabajar con luz artificial. A ello se sumaron otras tareas a las que no cabía renunciar: nuevas ediciones y traducciones de trabajos anteriores de Marx y míos, y por ende revisiones, prefacios, notas complementarias, a menudo imposibles de ejecutar sin la realización de nuevos estudios, etc. Sobre todo, la edición inglesa del primer tomo, de cuyo texto soy responsable en última instancia, y que por ello me ha restado mucho tiempo. Quien haya seguido de alguna manera el crecimiento colosal de la literatura socialista internacional **[4]** durante los últimos diez años, y en especial el número de traducciones de trabajos anteriores de Marx y míos, me dará la razón cuando me felicito del hecho de que sea muy limitado el número de las lenguas en las cuales he podido serle útil al traductor, teniendo por consiguiente la obligación de no

rechazar una revisión de su trabajo. Pero el incremento de la literatura sólo fue un síntoma del correspondiente incremento del propio movimiento obrero internacional. Y eso me impuso nuevas obligaciones. Desde los primeros días de nuestra actividad pública, había recaído en Marx y en mí buena parte del trabajo de intermediación entre los movimientos nacionales de los socialistas y obreros en los diversos países; esa tarea creció en proporción al fortalecimiento del movimiento global. Pero mientras que, también en este aspecto, Marx había asumido el peso principal de la tarea hasta su muerte, a partir de ese momento el trabajo, en continua expansión, recayó sólo sobre mí. Entretanto, la relación mutua y directa entre los diversos partidos obreros nacionales se ha convertido en una regla, y afortunadamente se acrecienta día a día; sin embargo, se requiere mi ayuda con mucha mayor frecuencia aun de lo que me es grato en interés de mis trabajos teóricos. Pero para quien, como yo, ha estado activo por más de cincuenta años en este movimiento, los trabajos emergentes de ello constituyen un deber ineludible, que debe ser cumplido de inmediato. Al igual que en el siglo XVI, en nuestros agitados tiempos y en el terreno de los intereses públicos los teóricos puros ya sólo existen del lado de la reacción, y precisamente por ello esos señores ni siquiera son verdaderos teóricos, sino simples apologistas de esa reacción.

La circunstancia de que vivo en Londres trae aparejado el hecho de que esas relaciones partidarias se lleven a cabo mayormente en forma epistolar durante el invierno, pero en forma personal, en su mayor parte, durante el verano. Y de ello, así como de la necesidad de seguir el curso del movimiento en un número constantemente creciente de países y en un número en mayor crecimiento aun de órganos de la prensa, se ha generado para mí la imposibilidad de concluir trabajos que no toleran interrupción alguna en otra época que no sea la del invierno, en especial durante los tres primeros meses del año. Cuando se cargan setenta años a las espaldas, las fibras asociativas [5] cerebrales de Meynert[1] trabajan con cierta lentitud fatal; ya no se superan con tanta facilidad y rapidez como antes las interrupciones en una difícil labor teórica. Por ello que debía rehacer en su mayor parte la tarea de un invierno, en la medida en que no la había

concluido por completo, cosa que ocurrió, en especial, con la dificilísima sección quinta.

Como deducirá el lector a partir de los datos que siguen, la labor de redacción difirió esencialmente de la efectuada en el segundo tomo. En el caso del tercero sólo se disponía de un primer borrador, enormemente colmado de lagunas, por añadidura.[2] Por regla general, los comienzos de cada sección en particular estaban elaborados en forma bastante cuidadosa, y en su mayor parte también se hallaban estilísticamente redondeados. Pero a medida que se avanzaba, tanto mayor carácter de esbozo y tantas mayores lagunas ofrecía la elaboración, tanto mayor número de digresiones contenía acerca de puntos secundarios que surgían en el curso de la investigación, y cuyo lugar definitivo quedaba librado a un ordenamiento ulterior, tanto más largos e intrincados se tornaban los períodos en los que se expresaban las ideas anotadas *in statu nascendi* [en estado naciente]. En numerosos pasajes, tanto la escritura como la exposición delatan, con excesiva claridad, la irrupción y los paulatinos progresos de alguna de las enfermedades debidas al exceso de trabajo, y que primeramente dificultaron cada vez más la labor independiente del autor, para terminar imposibilitándola por completo, periódicamente. Y no es de sorprenderse. Entre 1863 y 1867, Marx no sólo escribió en borrador los últimos dos tomos de *El capital* y terminó el primer tomo, en manuscrito listo para ser enviado a la imprenta, sino que desarrolló también una labor gigantesca, vinculada con la fundación y difusión de la Asociación Internacional de Trabajadores. Pero por ello, ya en 1864 y 1865 se presentaron los primeros síntomas de los trastornos de salad culpables de que Marx mismo no haya dado la mano definitiva al segundo y tercer tomos.

Mi trabajo comenzó dictando, para efectuar una copia legible, todo el manuscrito a partir del original, que a menudo resultó difícil de descifrar hasta para mí mismo, y esa tarea me quitó bastante tiempo. Sólo entonces pudo comenzar la redacción propiamente dicha. La he limitado **[6]** a lo más imprescindible, conservé en la máxima medida de lo posible el carácter del primer borrador toda vez que la claridad lo permitía, y tampoco eliminé repeticiones aisladas cuando las mismas —como ocurre habitualmente en Marx— en cada oportunidad enfocan el tema desde otro ángulo o bien lo

presentan expresándolo de manera diferente. Cada vez que mis alteraciones o agregados no son meras correcciones estilísticas o cuando he debido elaborar el material fáctico ofrecido por Marx, para extraer de él conclusiones propias, aunque en lo posible dentro del espíritu marxiano, todo el pasaje ha sido colocado entre corchetes y señalado con mis iniciales. En mis notas al pie los corchetes se hallan ocasionalmente ausentes, pero cuando las mismas llevan mis iniciales, soy responsable de la nota íntegra. **[3]**

Como no podía ser de otro modo en un primer bosquejo, se hallan en el manuscrito numerosas referencias a puntos que deben desarrollarse más adelante, sin que tales promesas se hayan cumplido en todos los casos. Las he dejado en pie, ya que exponen las intenciones del autor concernientes a una futura elaboración.

Y vayamos ahora a los detalles.

En el caso de la sección primera, sólo fue posible utilizar el manuscrito principal con grandes limitaciones. Ya al propio comienzo se incorpora todo el cálculo matemático de la relación entre tasa de plusvalor y tasa de ganancia (lo que constituye nuestro capítulo III), mientras que el tema desarrollado en nuestro capítulo I sólo se trata más adelante y en forma ocasional. Aquí acudieron en nuestra ayuda dos comienzos de reelaboración, cada uno de ellos de 8 páginas en folio; pero tampoco éstos habían sido elaborados siempre con la trabazón necesaria. A partir de ellos se ha compuesto el capítulo I actual. El capítulo II procede del manuscrito principal. Para el capítulo III se halló toda una serie de desarrollos matemáticos incompletos, pero asimismo todo un cuaderno, casi completo, de la década de 1870, que exponía en ecuaciones la relación entre la tasa de plusvalor y la tasa de ganancia. Mi amigo Samuel Moore, quien también efectuó la mayor parte de la traducción inglesa del primer tomo, se hizo cargo de la tarea de elaborar para mí ese cuaderno, para lo cual lo capacitaba harto mejor su condición de antiguo matemático de Cambridge. A partir de su resumen compuse luego, con **[7]** empleo ocasional del manuscrito principal, el capítulo III.**[4]** Del capítulo IV sólo se encontraba el título. Pero puesto que el punto que trata el mismo —el influjo de la rotación sobre la tasa de ganancia— es de importancia decisiva, lo he

compuesto personalmente, por lo cual en el texto todo el capítulo se halla entre corchetes. Al hacerlo resultó que, en los hechos, la fórmula del capítulo III para la tasa de ganancia requería una modificación a fin de tener validez general. A partir del capítulo y, el manuscrito principal constituye la única fuente para el resto de esta sección, a pesar de que también en este caso se requirieron muchísimas trasposiciones y complementos.

Para las tres secciones siguientes pude atenerme casi por entero —salvo en lo que atañe al estilo de la exposición— al manuscrito original. Algunos pasajes aislados, en su mayoría relativos a la influencia de la rotación, debieron elaborarse en concordancia con el capítulo IV, interpolado por mí; también ellos han sido puestos entre corchetes y distinguidos con mis iniciales.

La dificultad principal fue la que deparó la sección V, que trata asimismo el tema más intrincado de todo el tomo. Y precisamente durante su elaboración Marx fue sorprendido por uno de los graves accesos ya mencionados de su enfermedad. Por consiguiente no tenemos aquí un esbozo terminado, y ni siquiera un esquema cuyos contornos habría que llenar, sino sólo un comienzo de desarrollo que en más de una oportunidad desemboca en una aglomeración desordenada de notas, observaciones y materiales en forma de extractos. En un comienzo traté de completar esta sección —tal como había logrado hacerlo de alguna manera con las primeras— colmando las lagunas y elaborando los fragmentos solamente insinuados, de modo que ofreciera, cuando menos en forma aproximada, todo cuanto había intentado brindar el autor. Lo intenté cuando menos tres veces, pero fracasé en todas las ocasiones, y en el tiempo perdido de esa manera reside una de las principales causas de mi demora. Finalmente comprendí que no podría hacerlo de esa manera. Hubiese debido recorrer toda la frondosa literatura existente en este terreno, y al final habría producido algo que ido sería el libro de Marx. No me quedó otro recurso, en cierto sentido, que cortar por lo sano, limitarme a poner en el mayor orden posible lo ya existente y agregar sólo los complementos más imprescindibles. **[8]** Y así concluí en la primavera de 1893 la tarea principal consagrada a esta sección.

De los distintos capítulos, los que van del XXI al XXIV estaban elaborados en su mayor parte. Los capítulos XXV y XXVI requerían una compulsa de las citas documentales y la intercalación de material hallado en otros sitios. Los capítulos XXVN y XXIX podían reproducirse casi por completo según el manuscrito, mientras que el capítulo XXVIII, en cambio, debió ser reordenado en algunos pasajes. Pero con el capítulo XXX comenzaron las verdaderas dificultades. A partir de allí había que poner en el orden correcto no sólo el material de las citas, sino también la secuencia de las ideas, interrumpida a cada instante por oraciones secundarias, digresiones, etc., y proseguida a menudo de manera totalmente incidental, en otro lugar. Así se redactó el capítulo XXX, trasponiendo pasajes y separando otros, que se utilizaron en otro sitio. El capítulo XXXI se reelaboró de manera más trabada y coherente. Pero a partir de allí sigue en el manuscrito una extensa sección intitulada «La confusión», que consta solamente de extractos de los informes parlamentarios acerca de las crisis de 1848 y 1857, en los cuales se reúnen los testimonios de veintitrés hombres de negocios y tratadistas de economía, especialmente sobro dinero y capital, drenaje de oro, superespeculación, etc., y que por momentos se glosan brevemente y en forma humorística. En ellos se hallan representados, ora por quienes preguntan, ora por quienes responden, casi todos los puntos de vista corrientes por aquel entonces acerca de la relación entre dinero y capital, y Marx quería tratar crítica y satíricamente la «confusión» que se manifiesta en este caso acerca de lo que es dinero y capital en el mercado dinerario. Después de muchas tentativas me he convencido de la imposibilidad de confeccionar este capítulo; he empleado el material, en especial el que fuera glosado por Marx, toda vez que hallé un contexto adecuado para hacerlo.

A ello sigue, en forma bastante ordenada, lo que ubiqué en el capítulo XXXII, pero inmediatamente después un nuevo cúmulo de extractos de los informes parlamentarios acerca de todos los temas posibles tratados en esta sección, mezclados con observaciones más extensas o más breves del autor. Hacia el final, los extractos y las glosas se van centrando cada vez más sobre el movimiento de los metales **[9]** dinerarios y del curso cambiario, concluyendo nuevamente con toda clase de observaciones

complementarias. En cambio, las «Condiciones precapitalistas» (capítulo XXXVI) habían sido desarrolladas en forma completa.

A partir de todo este material, comenzando por la «Confusión» y en la medida en que no hubiese ubicado ya en sitios precedentes, compuse los capítulos XXXIII-XXXV. Naturalmente que no pude hacerlo sin efectuar por mi parte, extensas interpolaciones, a fin de establecer la conexión. En la medida en que estas interpolaciones no son de índole meramente formal, se hallan señaladas de manera expresa como mías. De este modo logré, por fin, incluir en el texto *todas* las manifestaciones del autor conectadas de alguna manera con la cuestión; no he suprimido más que una exigua parte de las citas, la cual o bien sólo repetía elementos ofrecidos en alguna otra oportunidad, o bien tocaba puntos en cuya consideración pormenorizada no se ha entrado en el manuscrito.

La sección sobre la renta de la tierra estaba desarrollada de manera mucho más completa, aun cuando no estuviese ordenada en modo alguno, cosa que surge ya del propio hecho de que Marx, en el capítulo XLIII (en el manuscrito la última parte de la sección destinada a tratar la renta) considera necesario recapitular brevemente el plan de toda la sección. Y esto era de desear para la edición, tanto más por cuanto el manuscrito comienza con el capítulo XXXVII, al cual suceden los capítulos XLV-XLVII, y sólo después de ellos vienen los capítulos XXXVIII-XLIV. El mayor trabajo lo ocasionaron los cuadros sobre la renta diferencial II, y el descubrimiento de que en el capítulo XLIII no se había examinado en absoluto el tercer caso de esta clase de renta, cuyo tratamiento correspondía dentro de su marco.

En el decenio de 1870, Marx efectuó estudios especiales enteramente nuevos para esta sección dedicada a la renta de la tierra. Había estudiado y extractado, durante años, en su idioma original, los registros estadísticos y otras publicaciones sobre la propiedad de la tierra que se tornaron inevitables luego de la «reforma» practicada en Rusia en 1861,[5] que amigos rusos pusieron a su disposición en forma tan completa como pudiera desearse, y tenía la intención de utilizarlos para reelaborar esta sección. Dada la variedad de formas tanto de la propiedad de la tierra [10] como de la explotación de los productores agrícolas en Rusia, en la sección acerca de

la renta de la tierra Rusia estaba destinada a desempeñar el mismo papel que había desempeñado Inglaterra, en el primer tomo, al tratarse el trabajo asalariado industrial. Lamentablemente a Marx le estuvo vedada la ejecución de este plan.

Por último, la sección séptima estaba escrita en forma completa, pero sólo como primer borrador, cuyos períodos interminables e intrincados había que desembrollar antes de que quedaran en condiciones de ir a la imprenta. Del último capítulo sólo existe el comienzo. En él iban a presentarse las tres grandes clases de la sociedad capitalista desarrollada —terratenientes, capitalistas, asalariados— correspondientes a las tres grandes formas del rédito —la renta de la tierra, la ganancia, el salario— y la lucha de clases necesariamente dada con la existencia de aquéllas, en cuanto resultado real y evidente del período capitalista. Marx solía reservarse esta clase de resúmenes finales para la redacción definitiva, poco antes de la impresión, cuando los acontecimientos históricos más recientes le brindaban, con regularidad jamás desmentida, las pruebas de sus desarrollos teóricos con la mayor actualidad que pudiera desearse.

Como ya ocurriera en el tomo segundo, las citas y documentos escasean mucho más que en el primero. Las citas del primer tomo indican los números de página de la segunda y tercera ediciones. Cuando se remite en el manuscrito a manifestaciones teóricas de economistas anteriores, las más de las veces sólo se indica el nombre, mientras que el propio pasaje debía ser incorporado en la redacción final. Por supuesto que he debido dejarlo así. De los informes parlamentarios sólo se han utilizado cuatro, pero, eso sí, en forma bastante abundante. Se trata de los siguientes:

1) *Reports from Committees* (de la Cámara Baja), vol. VIII, *Commercial Distress*, vol. II, parte I, 1847-48, *Minutes of Evidence*. Citado como *Commercial Distress*, 1847-48.

2) *Secret Committee of the House of Lords on Commercial Distress 1847, Report printed 1848, Evidence printed 1857* [informe impreso en 1848, declaraciones testimoniales impresas en 1857] (por habérselas considerado **[11]** demasiado comprometedoras en 1848). Citado como *C. D.*, 1848-1857.

3) *Report: Bank Acts*, 1857. Idem, 1858. Informes de la comisión de la Cámara de los Comunes acerca de los efectos de las leyes bancarias de 1844 y 1845, con declaraciones testimoniales. Citado como *B. A.* (a veces también *B. C.)*, 1857 o en su caso 1858.

En lo que respecta al cuarto tomo —la historia de la teoría del plusvalor —, encararé esa tarea apenas me sea posible de alguna manera.[6]

*

En el prólogo al torno segundo de *El capital* debí entendérmelas con ciertos señores que en aquella ocasión lanzaron gran clamor porque creían haber encontrado «en Rodbertus la fuente secreta de Marx y un predecesor que lo supera». Les ofrecí la ocasión de mostrar «cuál puede ser la contribución de la economía de Rodbertus»; les insté a demostrar «cómo, no sólo sin infringir la ley del valor, sino, por el contrario, sobre la base de la misma, puede y debe formarse una tasa media igual de la ganancia». Esos mismos señores, que en aquella ocasión, por motivos subjetivos u objetivos, pero por regla general de cualquier otra índole que científicos, proclamaban al buen Rodbertus como un astro económico de primerísima magnitud, han quedado debiéndome la respuesta, sin excepciones. En cambio hay otra gente que ha considerado que valía la pena ocuparse de este problema.

En su crítica del segundo torno (*Conrads Jahrbücher*, XI, 5, 1885, pp. 452-465), el profesor Wilhelm Lexis encara el problema, aun cuando no quiere darle una solución directa. Dice lo siguiente: «La solución de esa contradicción» (entre la ley del valor de Ricardo-Marx y la tasa media uniforme de la ganancia) «resulta imposible si se consideran *aisladamente* las diversas variedades de mercancías, y si su valor ha de ser igual a su valor de cambio, y éste a su vez igual o proporcional a su precio». Según él, tal solución sólo es posible si «se abandona la medición del valor según el trabajo para los diversos tipos de mercancías, y sólo se tiene en cuenta la producción de mercancías en forma *global* y la distribución de las mismas entre las clases globales de los capitalistas y de los obreros… La clase obrera sólo obtiene una parte determinada del producto global… La otra parte, correspondiente a los **[12]** capitalistas, constituye el plusproducto en

el sentido que le asigna Marx al término, y en consecuencia también… el plusvalor. Los miembros de la clase capitalista se distribuyen entonces ese plusvalor global, *no* con arreglo al número de obreros que emplean, sino en proporción a la magnitud de capital aportada por cada cual, en el cálculo de la cual entra también, como valor de capital, la tierra.» Los valores ideales de Marx, determinados por las unidades de trabajo encarnadas en las mercancías, no corresponden a los precios, pero «pueden ser considerados como punto de partida de un desplazamiento que conduce hacia los precios reales. Estos últimos están condicionados por la circunstancia de que capitales de igual magnitud reclaman ganancias de igual monto». De esa manera, algunos capitalistas obtendrán por sus mercancías precios más elevados que sus valores ideales, y otros obtendrán por ellas precios más bajos. «Pero puesto que las pérdidas y los incrementos en materia de plusvalor se anulan recíprocamente dentro de la clase capitalista, la magnitud global del plusvalor es la misma que si todos los precios de los valores ideales de las mercancías fuesen proporcionales.»

Como se ve, aquí el problema no se resuelve ni remotamente, pero en general se halla *planteado* con corrección, aunque de una manera laxa y superficializante. Y, de hecho, esto es más de lo que debemos esperar de alguien que, como el autor, se presenta con cierto orgullo como «economista vulgar»; es totalmente sorprendente cuando se lo compara con las contribuciones de otros economistas vulgares, que trataremos más adelante. A no dudarlo, la economía vulgar del autor es de cuño propio. Sostiene que desde luego, se *puede* deducir la ganancia del capital a la manera de Marx, pero que nada *obliga* a adoptar esta concepción. Por el contrario. Según él, la economía vulgar tendría una explicación más plausible, cuando menos: «Los vendedores capitalistas —el productor de materias primas, el fabricante, el comerciante mayorista y el comerciante minorista— obtienen ganancias en sus negocios al vender cada cual más caro de lo que compra, es decir elevando en cierto porcentaje el precio de costo de su mercancía. Sólo el obrero no está en condiciones de aplicar un adicional de valor semejante, ya que en virtud de su situación desfavorable frente al capitalista se ve en la necesidad de vender su trabajo por el precio que le cuesta a él mismo, es decir **[13]** por los medios imprescindibles para

su subsistencia… De esta manera, estos recargos de precios conservan plena significación frente a los asalariados que compran, y provocan la transferencia de una parte del valor del producto global a la clase de los capitalistas.»

Ahora bien, no se requiere un gran esfuerzo intelectual para comprender que esta explicación «económico-vulgar» de la ganancia del capital desemboca, prácticamente, en los mismos resultados que la teoría marxiana del plusvalor; que los obreros, conforme a la concepción de se encuentran exactamente en la misma «situación desfavorable» que en Marx; que son, exactamente de la misma manera, los estafados, ya que cualquier no-trabajador puede vender por encima del precio, mientras que el obrero no puede hacerlo; y que, basándose en esta teoría, es posible estructurar un socialismo vulgar cuando menos tan plausible como el que se ha estructurar·, o aquí, en Inglaterra, sobre la base de la teoría del valor de uso y de la utilidad límite[7] de Jevons y Menger. Es más, inclusive sospecho que si el señor George Bernard Shaw llegase a conocer esta teoría de la ganancia, sería capaz de aferrarse a ella con ambas manos, despedir a Jevons y Karl Menger y edificar de nuevo sobre esta piedra la Iglesia Fabiana del porvenir.[8]

Pero, en realidad, esta teoría no es sino una perífrasis de la de Marx. ¿De dónde se obtienen, si no, los recursos necesarios para cubrir todos los recargos de precios? Del «producto global» de los obreros. Más exactamente, por el hecho de que la mercancía «trabajo» o, como dice Marx, fuerza de trabajo, debe venderse por debajo de su precio. Pues si es propiedad común a todas las mercancías la de ser vendidas a mayor precio que su costo de producción, pero exceptuándose de ello únicamente el trabajo, el cual siempre se vende sólo a los costos de producción, entonces se lo vende por debajo del precio que constituye la regia en este mundo de la economía vulgar. La ganancia extraordinaria que como consecuencia le corresponde al capitalista, o en su caso a la clase de los capitalistas, consiste precisamente en eso, y en última instancia sólo puede producirse por el hecho de que el obrero, luego de reproducir lo que repone el precio de su trabajo, debe producir aún otro producto por el que no se le paga: el plusproducto, el producto del trabajo impago, el plusvalor. Lexis [14] es un

hombre extremadamente prudente en la elección de sus términos. En ningún momento dice lisa y llanamente que la concepción anterior es la suya; pero si lo es, está claro como la luz del día que no tenernos que habérnoslas aquí con uno de aquellos economistas vulgares de uso corriente, de quienes él mismo dice que cada uno de ellos, a los ojos de Marx «sólo es un imbécil sin remisión, en el mejor de los casos», sino con un marxista disfrazado de economista vulgar. El que ese disfraz se haya producido de una manera consciente o inconsciente, es un problema sicológico que no nos interesa aquí. Quien pretenda averiguarlo, acaso también investigue cómo ha sido posible que, en un momento dado, un hombre tan inteligente como lo es indudablemente Lexis, haya podido defender siquiera una estupidez tal como el bimetalismo.[9]

El primero que intentó responder realmente a la cuestión fue el doctor *Conrad Schmidt*, en *Die Durchschnittsprofitrate auf Grundlage des Marx'schen Werthgesetzes*, Dietz, Stuttgart, 1889. Schmidt intenta armonizar los detalles de la formación del precio de mercado tanto con la ley del valor como con la tasa media de ganancia. El capitalista industrial recibe en su producto, en primer lugar, la reposición de su capital adelantado, y en segundo término un plusproducto, por el que nada ha pagado. Pero para obtener este plusproducto, debe adelantar su capital en la producción; es decir, debe emplear determinada cantidad de trabajo objetivado para poder apropiarse de ese plusproducto. Por lo tanto, para el capitalista este su capital adelantado es la cantidad de trabajo objetivado socialmente necesario para procurarle ese plusproducto. Otro tanto vale para cualquier otro capitalista industrial. Dado que los productos se intercambian recíprocamente conforme a la ley del valor, en proporción al trabajo socialmente necesario para su producción, y puesto que para el capitalista el trabajo necesario para la elaboración de su plusproducto no es sino el trabajo pretérito acumulado en su capital, se deduce que los plusproductos se intercambian con arreglo a la relación entre los capitales requeridos para su producción, pero no con arreglo al trabajo *efectivamente* encarnado en ellos. La parte que recae en cada unidad de capital es, por lo tanto, igual a la suma de todos los plusvalores producidos, dividida por la suma de los capitales empleados para ello. Conforme a esto, capitales

iguales arrojan, en lapsos iguales, ganancias iguales, y ello se logra adicionando el precio de costo del plusproducto así calculado, es decir la ganancia media, al precio de costo del producto pagado, y vendiendo a este precio incrementado ambas cosas: el producto pagado y el impago. La tasa media de la ganancia está establecida pese a que, como piensa Schmidt, los precios medios de las distintas mercancías individuales se determinan según la ley del valor.

La construcción es ingeniosísima, efectuada en forma total con arreglo al modelo hegueliano, pero comparte con la mayor parte de las construcciones heguelianas el no ser correcta. No hay diferencia alguna entre plusproducto y producto pagado: si la ley del valor también ha de valer *directamente* para los precios medios, ambos deberán venderse en proporción al trabajo socialmente necesario para su elaboración y consumido en la misma. La ley del valor se orienta de antemano contra el punto de vista, heredado del modo de pensar capitalista, que considera que el trabajo pretérito acumulado, en el cual consiste el capital, no es sólo una suma determinada de valor ya acabado, sino que, por ser un factor de la producción y de la formación de ganancia, también es creador de valor, es decir que es fuente de más valor del que él mismo, posee; la ley establece que sólo el trabajo vivo goza de ese atributo. Se sabe que los capitalistas esperan ganancias iguales en proporción a la magnitud de sus capitales, es decir que consideran a su adelanto de capital como una especie de precio de costo de su ganancia. Pero cuando Schmidt emplea esta idea para, por su intermedio, compatibilizar los precios calculados con arreglo a la tasa media de ganancia con la ley del valor, deroga la propia ley del valor al incorporar a dicha ley una idea que la contradice en forma total, en carácter de factor codeterminante.

Una de dos: o el trabajo acumulado crea valor conjuntamente con el trabajo vivo. En tal caso no tiene vigencia la ley del valor.

O, por el contrario, no crea valor. En este otro caso, la argumentación de Schmidt resulta incompatible con la ley del valor.

Schmidt se extravió cuando ya se hallaba muy cerca de la solución, porque creía tener que encontrar una fórmula posiblemente matemática que permitiese demostrar la concordancia del precio medio de cada mercancía

en particular **[16]** con la ley del valor. Pero si llegado a este punto, en las inmediaciones de su meta, siguió un camino errado, el contenido restante de su folleto demuestra la comprensión con que extrajo otras conclusiones de los primeros dos tomos de *El capital*. A él le cabe el honor de haber descubierto independientemente la explicación correcta de la tendencia declinante de la tasa de ganancia, inexplicable hasta ese momento, y que Marx diera en la sección tercera del tercer tomo; otro tanto ocurrió con la derivación de la ganancia comercial a partir del plusvalor industrial y con toda una serie de observaciones sobre el interés y la renta de la tierra, en las cuales se anticipan cuestiones que Marx desarrolla en las secciones cuarta y quinta del tercer tomo.

En un trabajo posterior (*Neue Zeit*, 1892-93, n^{os} 3 y 4), Schmidt tienta un camino de solución diferente. Este desemboca en que es la competencia la que produce la tasa media de ganancia, el hacer que el capital emigre de aquellos ramos de la producción que trabajan con sus ganancias hacia otros en los que se logran superganancias. Lo de que la competencia es la gran niveladora de las ganancias, no es novedad. Pero entonces Schmidt intenta probar que esta nivelación de las ganancias es idéntica a la reducción del precio de venta de mercancías producidas en exceso a la medida de valor que la sociedad puede pagar por ellas conforme a la ley del valor. De las consideraciones de Marx en el propio libro se desprende suficientemente por qué esto no podía conducir al objetivo.

Después de Schmidt, quien encaró el problema fue *Peter Fireman (Conrads Jahrbücher*, tercera serie, III, p. 793). No entraré a considerar sus observaciones acerca de otros aspectos de la exposición de Marx. Las mismas se basan en el equívoco de que Marx pretende definir cuando desarrolla, y de que, en general, deberían buscarse en Marx definiciones acabadas, válidas de una vez y para siempre. Se sobrentiende que cuando no se conciben las cosas y sus relaciones recíprocas como fijas, sino como variables, también sus reflejos en la mente —los conceptos— se hallan igualmente sometidos a modificación y renovación, que no se los enclaustra en definiciones rígidas, sino que se los desarrolla dentro de su proceso de formación histórico o lógico, respectivamente. En consecuencia resultará, claro, sin duda, por qué Marx, al comienzo del primer tomo, en el cual parte

de la producción [17] mercantil simple en cuanto su supuesto histórico, para luego llegar desde esta base hasta el capital, por qué, decíamos, parte precisamente de la mercancía simple y no de una forma conceptual e históricamente secundaria, de la mercancía ya modificada de manera capitalista, cosa que, como es obvio, a Fireman le resulta totalmente imposible de comprender. Mejor dejemos a un lado esta y otras cuestiones secundarias, que aun podrían dar lugar a diversas objeciones, y pasemos de inmediato al meollo del asunto. Mientras que la teoría le enseña al autor que, con una tasa de plusvalor dada, el plusvalor es proporcional al número de fuerzas de trabajo empleadas, la experiencia le demuestra que, con una tasa media de ganancia dada, la ganancia es proporcional a la magnitud del capital global empleado. Fireman explica esto sosteniendo que la ganancia es sólo un fenómeno convencional (término que para él significa perteneciente a una formación social determinada, con la cual se mantiene y decae); su existencia se halla simplemente ligada al capital; éste, cuando es bastante poderoso como para arrancar una ganancia, se ve obligado por la competencia a arrancar una tasa de ganancia igual para todos los capitales. Pues sin una tasa de ganancia uniforme no es posible la producción capitalista; presuponiendo esta forma de producción, para cada capitalista individual la masa de la ganancia sólo puede depender, con una tasa de ganancia dada, de la magnitud de su capital. Por otra parte, la ganancia consiste en plusvalor, en trabajo impago. ¿Y cómo ocurre aquí la transformación del plusvalor, cuya magnitud depende de la explotación del trabajo, en ganancia, cuya magnitud depende de la magnitud del capital requerido para ello? «Sencillamente, porque en todos los ramos de la producción en los que la relación entre… capital constante y variable es máxima, las mercancías se venden por encima de su valor, pero ello también significa que en aquellos ramos de la producción en los que la relación capital constante : capital variable = *c : v* es mínima, las mercancías se venden por debajo de su valor, y que sólo allí donde la relación *c : v* constituye una magnitud media determinada, las mercancías se enajenan a su valor real… ¿Es esta incongruencia de diversos precios individuales con sus respectivos valores una refutación del principio del valor? En modo alguno. Pues por la circunstancia de que los precios de

algunas [18] mercancías ascienden por encima de su valor en la misma medida en que los precios de otras mercancías descienden por debajo del mismo, la suma total de los precios permanece igual a la suma total de los valores… "en última instancia" desaparece la incongruencia.» Esta incongruencia es una «perturbación»; «pero en las ciencias exactas, a una perturbación calculable jamás se la suele considerar como una refutación de una ley».

Compárense con esto los pasajes correspondientes en el capítulo IX, y se verá que, en efecto, Fireman puso la mira en el punto decisivo. Pero la acogida inmerecidamente fría que halló su artículo, de tanta importancia, demuestra el número de eslabones intermedios que se requerirían aun después de este descubrimiento para posibilitar a Fireman el elaborar la solución evidente y plena del problema. Muchísimos se han interesado por el problema, pero todos ellos seguían temiendo que se quemarían las manos con él. Y ello no sólo se explica a partir de la forma inconclusa en que dejara Fireman su hallazgo, sino también a partir de la innegable defectuosidad tanto de su concepción de las tesis de Marx como de su propia crítica general de las mismas, fundada en dicha concepción.

Cada vez que se presenta una ocasión de quedar en ridículo al considerar algún problema difícil, jamás la desaprovecha el señor profesor *Julius Wolf*, de Zurich. Todo este problema, según nos cuenta (*Conrads Jahrbücher*, serie tercera, II, pp. 352 y ss.), se resuelve por el plusvalor relativo. La producción del plusvalor relativo se basa en el aumento del capital constante con respecto al variable. «Un aumento de capital constante presupone un aumento en la fuerza productiva de los obreros. Pero puesto que ese aumento de fuerza productiva trae aparejado (por el camino que pasa a través del abaratamiento de los medios de subsistencia) un aumento de plusvalor, queda establecida la relación directa entre el crecimiento del plusvalor y el crecimiento de la participación del capital constante en el capital global. Un aumento de capital constante atestigua un aumento en la fuerza productiva del trabajo. Por ello, al permanecer constante el capital variable y aumentar el capital constante, el plusvalor debe aumentar, según lo sostenido por Marx. Tal el problema que se nos plantea.» [19]

Es cierto que Marx dice exactamente lo contrario en cien pasajes del primer tomo; es cierto que la afirmación de que, según Marx, el plusvalor relativo aumentaría al disminuir el capital variable en la misma proporción en que aumenta el capital constante, es tan asombrosa que resulta imposible de describir en términos académicos; es cierto que el señor Julius Wolf demuestra, a cada línea, que no ha entendido, relativa o absolutamente, ni lo más mínimo del plusvalor, absoluto o relativo; es cierto que él mismo dice: «A primera vista, uno cree hallarse aquí realmente en un nido de despropósitos», cosa que —al margen sea dicho— es la única observación atinada de todo su artículo. Pero ¿qué importa todo eso? El señor Julius Wolf está tan orgulloso de su genial descubrimiento, que no puede dejar de impartir por ello alabanzas póstumas a Marx, ni de ensalzar este su propio disparate insondable como una «nueva prueba de la agudeza y clarividencia con la que ha sido ideado su sistema crítico» (el de Marx) «relativo a la economía capitalista».

Pero aún hay algo mejor. Dice el señor Wolf: «Ricardo ha afirmado asimismo: a igual utilización de capital, igual plusvalor (ganancia), así como: a igual utilización de trabajo, igual plusvalor (en cuanto a su masa). Y el problema era entonces el de cómo concuerda una cosa con la otra. Pero Marx no reconoció el problema en esta forma. *Ha demostrado sin duda alguna (en el tercer tomo)* que la segunda afirmación no es una consecuencia incondicional de la ley del valor sino que, más aún, contradice su ley del valor y que por ende… habría que desecharla directamente.» Y entonces examina quién de nosotros dos se ha equivocado, si yo o Marx. Naturalmente que ni piensa en que es él mismo quien deambula por el error.

Si malgastase una sola palabra acerca de este espléndido pasaje, ello implicaría ofender a mis lectores y desconocer por completo la comicidad de la situación. Sólo añadiré una cosa. Con la misma audacia con que entonces ya podía decir qué era lo que «Marx ha demostrado sin duda alguna en el tercer tomo»,[10] aprovecha la ocasión para transmitir una presunta habladuría del claustro de profesores, según la cual el trabajo de Conrad Schmidt, arriba mencionado, «se hallaría directamente inspirado por Engels». Señor Julius Wolf: es posible que, en el mundo en que usted vive y se mueve, sea corriente que un hombre **[20]** que plantea

públicamente un problema a los demás, les haga conocer la solución, a escondidas, a sus amigos particulares. De buena gana le creo capaz de ello. Pero el presente prólogo le demostrará que, en el mundo dentro del cual me muevo, no es necesario caer en tan lamentables mezquindades.

Inmediatamente después de la muerte de Marx, sin pérdida de tiempo, el señor *Achille Loria* publicó un artículo sobre aquél en la *Nuova Antologia* (abril 1883): en primer lugar, una biografía plagada de datos falsos, y luego una crítica de la actividad pública, política y literaria de Marx. En él, con una seguridad que permite adivinar un gran objetivo, se falsea y tergiversa la concepción materialista marxiana de la historia. Y tal objetivo se ha logrado: en 1886, el mismo señor Loria publicó un libro, *La teoría economica della costituzione politica*, en el cual proclama al asombrado mundo de sus coetáneos que la teoría de la historia, desfigurada en 1883 en forma tan total e intencional, es su propia invención. De cualquier manera, en este caso la teoría de Marx ha sido rebajada hasta un nivel bastante filisteo; en las citas y ejemplos históricos también pululan errores que no se le permitirían a un alumno de cuarto año; pero ¿qué importa todo eso? Tal como aquí se demuestra, el descubrimiento de que siempre y en todas partes las situaciones y acontecimientos políticos hallan su explicación en las condiciones económicas correspondientes no fue efectuado en modo alguno por Marx en 1845, sino por el señor Loria en 1886. Por lo menos así se lo endilgó alegremente a sus compatriotas y, desde que su libro apareciera en francés, también a algunos franceses, y ahora puede pavonearse por Italia como el autor de una nueva y memorable teoría de la historia, hasta tanto los socialistas italianos hallen tiempo para arrancarle al *illustre* Loria las plumas de pavo real robadas con que se adorna.

Pero esto apenas si es un pequeño botón de muestra del estilo del señor Loria. Éste nos asegura que todas las teorías de Marx se basan en un sofisma *consciente* (un consaputo sofisma); que Marx no se arredraba ante los paralogismos aun *reconociéndolos como tales* (sapendoli tali), etc. Y luego de haber impartido a sus lectores, con toda una retahíla de bufonadas de similar bajeza, lo necesario para qué vean en Marx a un advenedizo *à la Loria* **[21]** que pone en escena sus chismecitos con los mismos pequeños recursos engañosos y sucios que nuestro profesor de Padua, puede

revelarles ahora un importante secreto, y con ello nos retrotrae, también a nosotros, hasta la tasa de ganancia.

Dice el señor Loria que, según Marx, la masa del plusvalor (que el señor Loria identifica aquí con la ganancia) producida en una empresa industrial capitalista debe depender del capital variable empleado en ella, ya que el capital constante no arroja ganancia alguna. Pero esto contradice a la realidad. Pues en la práctica, la ganancia depende no del capital variable, sirio del capital global. Y el propio Marx comprende esto (I, capítulo XI[11]) y admite que, en apariencia, los hechos contradicen su teoría. Pero ¿cómo resuelve la contradicción? Remite para ello a sus lectores a un tomo siguiente, no publicado aún. Acerca de ese tomo ya les había dicho anteriormente Loria a *sus* lectores que no creía que Marx hubiese pensado, ni por un instante, en escribirlo, y ahora exclama triunfalmente: «Por consiguiente no ha sido sin razón que afirmé que ese segundo tomo con el que Marx amenaza sin cesar a sus adversarios sin que el mismo aparezca jamás, podría muy bien haber sido un ingenioso expediente empleado por Marx cada vez que se le agotaban los argumentos científicos *(un ingegnoso spediente ideato dal Marx a sostituzione degli argomenti scientifici).*» Y quien no esté convencido ahora de que Marx no se halla en el mismo nivel de fraude científico que *l'illustre* Loria, ése es un caso perdido.

Habíamos aprendido, pues, que, según el señor Loria, la teoría marxiana del plusvalor es totalmente incompatible con el hecho de la tasa general y uniforme de la ganancia. Entonces apareció el segundo tomo, y con él mi interrogante, públicamente planteada, acerca de ese mismo punto.[(1)] Si el señor Loria hubiese sido uno de nosotros, alemanes apocados, se hubiese visto en situación un tanto embarazosa. Pero se trata de un osado meridional, proveniente de un clima cálido en el cual, como bien puede afirmar él mismo, la frescura es, en cierto modo, una cualidad natural. El problema de la tasa de ganancia está públicamente planteado. El señor Loria lo ha declarado públicamente [22] insoluble. Y precisamente por ello ahora se superará a sí mismo, resolviéndolo públicamente.

El milagro sucede en *Conrads Jahrbücher*, N. F., t. XX, pp. 272 ss., en un artículo sobre el trabajo de Conrad Schmidt anteriormente mencionado. Una vez que aprendió en Schmidt cómo se produce la ganancia comercial,

lo comprende todo con súbita claridad. «Puesto que la determinación del valor mediante el tiempo de trabajo concede una ventaja a los capitalistas que invierten una mayor parte de su capital en salarios, el capital improductivo» (quiere decir comercial) «de estos capitalistas privilegiados puede forzar un interés» (quiere decir ganancia) «más elevado y producir la igualdad entre los diferentes capitalistas industriales… Así, por ejemplo, si los capitalistas industriales A, B y C emplean cada uno 100 jornadas laborales, y un capital constante respectivo de 0, 100 y 200 en la producción, y el salario de 100 jornadas laborales contiene 50 jornadas de trabajo, cada capitalista percibirá un plusvalor de 50 jornadas laborales, y la tasa de ganancia será del 100% para el primero, del 33,3% para el segundo y del 20% para el tercer capitalista. Pero si un cuarto capitalista, D, acumula un capital improductivo de 300, que exige de A un interés» (ganancia) «del valor de 40 jornadas laborales de A, y de B un interés de 20 jornadas laborales, la tasa de ganancia de los capitalistas A y B se reducirá al 20%, como la de C, y entonces D, con un capital de 300, obtendrá una ganancia de 60, es decir una tasa de ganancia del 20%, al igual que los restantes capitalistas.»

Con tan sorprendente destreza, en un abrir y cerrar de ojos, *l'illustre* Loria resuelve el mismo problema que diez años atrás había declarado insoluble. Lamentablemente no nos ha revelado el secreto que aclare de dónde obtiene el «capital improductivo» el poderío como para no sólo arrancarles a los industriales esta su ganancia adicional, que excede la tasa media de ganancia, sino también para conservarla él mismo en sus bolsillos, exactamente de la misma manera en que el terrateniente embolsa la ganancia excedente del arrendatario en carácter de renta de la tierra. De hecho, según esto, los comerciantes percibirían de los industriales un tributo totalmente análogo a la renta de la tierra, y de ese modo establecerían la tasa media de ganancia. Por cierto, el capital comercial es un factor **[23]** esencialísimo en el establecimiento de la tasa general de ganancia, como casi cualquiera sabe. Pero sólo un aventurero literario, que en el fondo de su corazón se ríe de toda la economía, puede permitirse la afirmación de que ese tipo de capital posee el poder mágico de absorber todo el plusvalor excedente por encima de la tasa general de ganancia —y por añadidura

antes aún de que la misma esté establecida y de transformarla en renta de la tierra para sí mismo, y que, por añadidura, no necesita para ello de propiedad alguna de la tierra—. No menos asombrosa aún resulta la afirmación de que el capital comercial logra descubrir a aquellos industriales cuyo plusvalor no hace más que cubrir exactamente la tasa media de ganancia, y que considera un blasón de honor el aliviar de alguna manera su sino a estas desdichadas víctimas de la ley marxiana del valor, vendiéndoles a título gratuito sus productos, incluso sin cobrar comisión alguna. ¡Qué prestidigitador hace falta ser para imaginar que Marx necesitaría triquiñuelas tan lamentables!

Pero nuestro *ilustre Loria* sólo resplandece en toda su gloria cuando lo compararnos con sus competidores nórdicos, por ejemplo con el señor Julius Wolf, quien, después de todo, también tiene su propia historia. ¡Qué minúsculo charlatán nos parece éste, inclusive en su grueso libro sobre *Sozialismus und kapitalistische Gesellschaftsordnung*, en comparación con el italiano! ¡Qué desmañadamente —casi estaría tentado de decir con cuánta modestia— está allí de pie junto a la noble impertinencia con la que el *maestro* plantea como obvio que también el propio Marx, ni más ni menos que como todos los demás, fue un sofista, paralogista, fanfarrón y charlatán de feria tan consciente de ello como el propio señor Loria, que Marx, cada vez que queda empantanado, engaña a su público prometiéndole una conclusión de su teoría en algún tomo siguiente, el cual, como él mismo muy bien lo sabe, no puede ni desea entregarles! ¿Quién puede equiparársele en materia de desparpajo sin límites, aliado a la facultad de escurrirse como una anguila a través de situaciones imposibles, un desprecio heroico por los puntapiés recibidos, la apropiación con mano veloz de las producciones ajenas, una insistente vocinglería propagandística de charlatán de feria, la organización de la fama por medio de una cuadrilla de compinches? **[24]**

Italia es el país del clasicismo. Desde la gran época en que despuntaba en ella la alborada del mundo moderno, produjo grandiosos caracteres de una perfección clásica inalcanzada, desde Dante hasta Garibaldi. Pero también la época de humillación y dominación extranjera dejó en Italia clásicos personajes de carácter, y entre ellos dos tipos muy especialmente

cincelados: el de Sganarellett[12] y el de Dulcamara.[13] En nuestro *illustre* Loria vemos encarnada la unidad clásica de ambos.

Por último debo llevar a mis lectores allende el océano. En Nueva York, el doctor en medicina *George C. Stiebeling* también halló una solución al problema, y ha sido una solución sencillísima. Tan sencilla que nadie quería reconocerla, ni aquí ni allí; a raíz de lo cual montó en gran cólera, quejándose amargamente de esta iniquidad en una interminable serie de folletos y artículos periodísticos publicados a ambos lados del océano. Es verdad que en *Die Neue Zeit* se le dijo que toda su solución se basaba en un error de cálculo.[14] Pero eso no podía arredrarlo; Marx también cometió errores de cálculo, y sin embargo tiene la razón en muchas cosas. Examinemos, pues, la solución de Stiebeling.

«Supongamos dos fábricas, que trabajan con el mismo capital y durante el mismo tiempo, pero con una relación diferente entre el capital constante y el variable. Supongamos que el capital global $(c + v) = y$, y designemos con x la diferencia en la relación entre el capital constante y el capital variable. En la fábrica I, $y = c + v$, mientras que en la fábrica II $y = (c – x) + (v + x)$. Por consiguiente, en la fábrica I la tasa del plusvalor es = $\frac{pv}{v}$, mientras que en la fábrica II es = $\frac{pv}{v+x}$. Denominamos ganancia *(g)* al plusvalor global *(pv)* en que aumenta el capital global y o $c + v$ en el tiempo dado, es decir que $g = pv$. En consecuencia, la tasa de ganancia es, en la fábrica I, = $\frac{g}{y}$ o $\frac{pv}{c+v}$, y en la fábrica II es asimismo $\frac{g}{y}$ o $\frac{pv}{(c-x)+(v+x)}$ es decir, también es = $\frac{pv}{c+v}$. [25] El problema se resuelve, pues, de tal manera que, basándose en la ley del valor, empleando el mismo capital en el mismo tiempo, pero diferentes cantidades de trabajo vivo, surge una tasa media uniforme de la ganancia a partir de la modificación de la tasa del plusvalor.» (G. C. Stiebeling, *Das Werthgesetz und die Profitrate*; Nueva York, John Heinrich.)

Por muy bonito e ilustrativo que resulte el cálculo anterior, nos vemos obligados no obstante a formularle *una sola* pregunta al señor doctor Stiebeling: ¿cómo sabe que la suma del plusvalor que produce la fábrica I

es exactísimamente igual a la suma del plusvalor producido en la fábrica II? Acerca de *c*, *v*, *y* y *x* —es decir, acerca de todos los restantes factores del cálculo— nos dice expresamente que los mismos tienen la misma magnitud para ambas fábricas, pero ni una sola palabra acerca de *pv*. *Pero* ello no se deduce en modo alguno del hecho de que designe algebraicamente con *pv* las dos cantidades de plusvalor que aparecen aquí. Eso es más bien justamente lo que habría que demostrar, puesto que el señor Stiebeling también identifica la ganancia *g*, sin más trámite, con el plusvalor. Ahora bien, hay dos casos posibles: o bien ambos *pv* son iguales, y cada fábrica produce igual cantidad de plusvalor, es decir también igual cantidad de ganancia en caso de emplear igual capital global, y en tal caso el señor Stiebeling ya habrá presupuesto de antemano lo que tendría que comenzar por demostrar. O bien una fábrica produce una suma de plusvalor mayor que la otra, y entonces todo su cálculo se viene abajo.

El señor Stiebeling no ha reparado en gastos ni esfuerzos para construir sobre este error de cálculo suyo montañas íntegras de cálculos y exponerlas a la vista del público. Puedo asegurarle tranquilizadoramente que casi todos esos cálculos son parejamente errados, y que en aquellos casos en que esto no ocurre, por excepción, demuestran algo totalmente diferente de lo que él pretende demostrar. Así, por ejemplo, a partir de la comparación de los informes censales norteamericanos de 1870 y 1880 demuestra efectivamente la baja de la tasa de ganancia, pero la explica de una manera totalmente errónea, y cree tener que enmendar mediante la práctica la teoría marxiana acerca de una tasa de ganancia siempre constante y estable. Pero de la sección tercera del presente tercer tomo surge que esta «tasa **[26]** de ganancia fija» de Marx es pura quimera, y que la tendencia a la baja de la tasa de ganancia se basa en causas diametralmente opuestas a las indicadas por el doctor Stiebeling. Con toda seguridad que al señor doctor Stiebeling lo animan buenas intenciones, pero cuando alguien quiere ocuparse de problemas científicos debe aprender, en primer lugar, a leer los escritos que se pretenden emplear tal como los escribió su autor, y ante todo a no incorporar a los mismos, durante su lectura, cosas que no se dicen en ellos.

El resultado de toda esta investigación es que, incluso con referencia al presente problema, nuevamente la escuela de Marx es la única que ha

contribuido con algo. Cuando lean este tercer tomo, tanto Fireman como Conrad Schmidt podrán sentirse muy satisfechos, en la parte que les toca, con sus propios trabajos.

Londres, 4 de octubre de 1894.

FRIEDRICH ENGELS

Libro tercero

EL PROCESO GLOBAL DE LA PRODUCCIÓN CAPITALISTA

[27]

Parte primera

SECCIÓN PRIMERA

LA TRANSFORMACIÓN DEL PLUSVALOR EN GANANCIA Y DE LA TASA DEL PLUSVALOR EN TASA DE GANANCIA [1]

CAPÍTULO I

PRECIO DE COSTO Y GANANCIA[2]

[29]

En el primer libro se investigaron los fenómenos que presenta el *proceso de producción* capitalista, considerado para sí, como proceso de producción directo, y en él se prescindió aún de todas las influencias secundarias de circunstancias que le son ajenas. Pero este proceso directo de producción no agota la trayectoria vital del capital. En el mundo real lo complementa el *proceso de circulación*, y éste constituyó el objeto de las investigaciones del libro segundo. Allí se reveló, especialmente en la sección tercera, al examinar el proceso de la circulación como mediación del proceso de reproducción social, que el proceso capitalista de producción, considerado en su conjunto, es una unidad de los procesos de producción y circulación. De ahí que en este tercer tomo no pueda ser nuestro objetivo el formular reflexiones generales acerca de esa unidad. Antes bien, se trata de hallar y describir las formas concretas que surgen del *proceso de movimiento del capital, considerado en su conjunto*. En su

movimiento real, los [30] capitales se enfrentan en formas concretas tales que para ellas la figura del capital en el proceso directo de producción así como su figura en el proceso de circulación, sólo aparecen como fases particulares Las configuraciones del capital, tal como las desarrollamos en este libro, se aproximan por lo tanto paulatinamente a la forma con la cual se manifiestan en la superficie de la sociedad en la acción recíproca de los diversos capitales entre sí, en la competencia y en la conciencia habitual de los propios agentes de la producción.

*

El valor de toda mercancía producida de manera capitalista, **M**, se expresa en la fórmula **M** = *c* + *v* + *pv*. Si de este valor del producto descontamos el plusvalor *pv*, nos queda un mero equivalente o un valor de reposición en mercancía por el valor del capital *c* + *v* desembolsado en los elementos de producción.

Por ejemplo, si la producción de un artículo determinado ocasiona un desembolso de capital de £ 500: £ 20 por desgaste de medios e trabajo, £ 380 por materiales de producción, £ 100 por fuerza de trabajo, y si la tasa del plusvalor asciende al 100%, entonces el valor del producto será = 400*c* + 100*v* + 100*pv* = £ 600.

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

Sin embargo, lo que le cuesta la mercancía al capitalista y lo que cuesta la producción de la misma mercancía son dos magnitudes totalmente diferentes. La parte del valor mercantil consistente en plusvalor no le cuesta nada al capitalista, precisamente porque al obrero le cuesta trabajo impago. Pero puesto que, sobre la base de la producción capitalista, el propio obrero, luego de su ingreso en el proceso de producción constituye un ingrediente del capital productivo en funciones y del capital productivo perteneciente al

capitalista por lo cual el capitalista es el [31] verdadero productor de mercancías, entonces el precio de costo de la mercancía aparecerá para el capitalista como el verdadero costo de la propia mercancía. Si denominamos *pc* al precio de costo, la fórmula **M** = *c* + *v* + *pv* se convierte en esta otra: **M** = *pc* + *pv*, o bien valor de la mercancía = precio de costo + plusvalor.

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

En cambio, la categoría del precio de costo en modo alguno tiene que ver con la formación del valor mercantil o con el proceso de valorización del capital. Si sé que las $^5/_6$ partes del valor mercantil, de £ 600, o sea £ 500, sólo constituyen un equivalente, un valor de reposición del capital gastado de £ 500, y por ello sólo bastan para readquirir los elementos materiales de ese capital, no sé con ello cómo han sido producidas esas $^5/_6$ partes del valor de la mercancía que constituyen su precio de costo, ni cómo lo ha sido la última sexta parte, que constituye su plusvalor. Sin embargo, la investigación demostrará que en la economía capitalista, el precio de costo adopta la falsa apariencia de una categoría de la propia producción de valor.

Volvamos a nuestro ejemplo. Supongamos que el valor producido en una jornada laboral social media de un [32] obrero se representa mediante

una suma de dinero de 6 chelines = 6 marcos, de modo que el capital adelantado de £ 500 = 400*c* + 100*v*, es el producto de valor de 1666 $^{2}/_{3}$ jornadas laborales de diez horas, de las cuales 1333 $^{1}/_{3}$ jornadas laborales se hallan cristalizadas en el valor de los medios de producción = 400*c*, y 333 $^{1}/_{3}$ lo están en el valor de la fuerza de trabajo = 100*v*. Con la tasa de plusvalor supuesta del 100%, la producción de la nueva mercancía que hay que crear insume, de por sí, un gasto de fuerza de trabajo = 100*v* + 100*pv* = 666 $^{2}/_{3}$ jornadas laborales de diez horas.

Sabemos además (véase libro I, cap. VII, pp. 201/193[3]), que el valor del producto recién creado de £ 600 se compone de 1) el valor que reaparece del capital constante de £ 400 gastado en medios de producción, y 2) un valor recién producido de £ 200. El precio de costo de la mercancía = £ 500 comprende las 400*c* que reaparecen y una mitad del nuevo valor producido de £ 200 (= 100v), es decir dos elementos del valor mercantil total y absolutamente diferentes en cuanto a su origen.

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

Todo lo contrario ocurre con el otro componente del precio de costo. Las 666 $^{2}/_{3}$ jornadas laborales gastadas **[33]** durante la producción mercantil constituyen un valor nuevo de £ 200. Una parte de ese nuevo valor sólo repone el capital variable adelantado de £ 100 o el precio de la fuerza de

trabajo empleada. Pero ese valor de capital adelantado no entra en modo alguno en la formación del nuevo valor. Dentro del adelanto de capital, la fuerza de trabajo se cuenta como *valor* pero en el proceso de producción funciona como *creadora de valor*. En el capital productivo *actuante real*, la propia fuerza de trabajo viva, creadora de valor, asume el lugar del valor de la fuerza de trabajo que figura dentro del adelanto de capital.

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

sólo afecta la relación cuantitativa entre las dos partes constitutivas del nuevo valor una de las cuales crea plusvalor mientras que la otra repone el capital variable y por ello ingresa en el precio de costo de la mercancía.

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

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

El modo capitalista de producción se diferencia del modo de producción fundado en la esclavitud, entre otras cosas, en que el valor o en su caso el precio de la fuerza de trabajo se presentan respectivamente como valor o en su caso precio del propio trabajo o como salario. (Libro I, cap. XVII.)**(4)** La parte variable de valor del adelanto de capital aparece por consiguiente como capital gastado en salario, como un valor de capital que paga el valor o precio, respectivamente de todo el trabajo consumido en la producción. Supongamos por ejemplo que una jornada laboral social media de 10 horas se encarna en una suma de dinero de 6 chelines; en tal caso el adelanto de capital variable de £ 100 será la expresión dineraria de un valor producido en 333 $^{1}/_{3}$ jornadas laborales de diez horas. Este valor de la fuerza de trabajo adquirida que figura en el adelanto de capital no constituye sin embargo, una parte del capital realmente actuante. En el propio proceso de producción su lugar lo ocupa la fuerza de trabajo viva. Si como en nuestro ejemplo, el grado de explotación de esta última asciende al 100%, se la gastará durante 666 $^{2}/_{3}$ jornadas laborales de diez horas, por lo cual añadirá al producto un valor nuevo de £ 200. Pero en el adelanto de capital, el capital variable de £ 100 figura como capital desembolsado en salarios o como precio del trabajo ejecutado durante 666 $^{2}/_{3}$ jornadas laborales de 10 horas. **[35]** £ 100 divididas por 666 $^{2}/_{3}$ nos dan el precio de la jornada laboral de diez horas como de 3 chelines, el producto de valor de cinco horas de trabajo.

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

I) Adelanto de capital de £ 500 = £ 400 de capital gastado en medios de producción (precio de los medios de producción) + £ 100 de capital gastado

en trabajo (precio de 666 $^{2}/_{3}$ jornadas de trabajo o salario correspondiente a las mismas).

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

En esta fórmula, la parte del capital desembolsada en trabajo se distingue de la parte del capital desembolsada en medios de producción, por ejemplo algodón o carbón, únicamente por el hecho de que sirve para el pago de un elemento de producción materialmente diferente, pero de ninguna manera porque desempeñe un papel funcionalmente diferente en el proceso de formación del valor de la mercancía, y por ende también en el proceso de valorización del capital. En el precio de costo de la mercancía retorna el precio de los medios de producción tal como ya figuraba en el adelanto de capital, y ello porque esos medios de producción han sido usados y consumidos en forma adecuada. Exactamente de la misma manera reaparece en el precio de costo de la mercancía el precio o salario de las 666 $^{2}/_{3}$ jornadas laborales empleadas para su producción, tal como ya figuraba en el adelanto de capital, y ello, asimismo, porque esa cantidad de trabajo se gastó en forma adecuada. Sólo vemos valores acabados y ya existentes —las partes de valor del capital adelantado que entran en la formación del valor del producto—, pero no un elemento que cree nuevo valor. La diferencia entre capital constante y variable ha desaparecido. El precio de costo total de £ 500 adquiere ahora un doble sentido: en primer lugar, que es la parte constitutiva del valor mercantil de £ 600 que repone el capital de £ 500 gastado en la producción de la mercancía, y en segundo lugar, que esa misma parte constitutiva de valor de la mercancía sólo existe porque existía anteriormente como precio de costo de los elementos de producción empleados, de los medios **[36]** de producción y del trabajo, esto es, porque existía como adelanto de capital. El valor de capital retorna como precio de costo de la mercancía porque y en la medida en que ha sido gastado como valor de capital.

La circunstancia de que las diversas partes constitutivas de valor del capital adelantado se hayan desembolsado en elementos de producción materialmente diferentes, en medios de trabajo, materias primas y auxiliares

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

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

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

Sin embargo, esta diferencia entre precio de costo de la mercancía y adelanto de capital sólo confirma que el precio de costo de la mercancía está formado de manera exclusiva por el capital efectivamente gastado con vistas a su producción. **[37]**

En la producción de la mercancía se emplean medios de trabajo por valor de £ 1.200, pero de ese valor de capital adelantado sólo £ 20 se pierden en la producción. El capital fijo empleado sólo entra por consiguiente, en forma parcial en el precio de costo de la mercancía, porque sólo parcialmente se lo gasta en su producción. El capital circulante empleado entra íntegramente en el precio de costo de la mercancía porque se lo gasta íntegramente en su producción. Pero ¿qué demuestra esto sino

que las partes fijas y circulantes de capital consumidas entran de manera uniforme —*pro rata* de su magnitud de valor— en el precio de su mercancía, y que ese componente de valor de la mercancía sólo surge, en general, del capital gastado en su producción? Si no fuese éste el caso, no podría comprenderse por qué el capital fijo adelantado de £ 1.200 no añade al valor del producto, en lugar de las £ 20 que pierde en el proceso de producción, también las £ 1.180 que no pierde en él.

Esta diferencia entre capital fijo y circulante con respecto al cálculo del precio de costo sólo confirma el origen aparente del precio de costo a partir del valor de capital gastado o del precio que cuestan al propio capitalista los elementos de producción gastados, y entre ellos el trabajo. Por otro lado, la parte variable del capital, desembolsada en fuerza de trabajo, se identifica aquí expresamente, en relación con la formación del valor y bajo el rubro de capital circulante, con el capital constante (la parte del capital consistente en materiales de producción), consumándose así la mistificación del proceso de valorización del capital.[1] (5)

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

Ya hemos visto anteriormente que a pesar de que *pv*, el plusvalor, sólo proviene de una alteración de valor de *v*, el capital variable, y por ello es sólo originariamente un incremento del capital variable, constituye asimismo, no obstante, una vez concluido el proceso de producción, un incremento de valor de $c + v$, del capital total gastado. La fórmula $c + (v + pv)$, que indica que *pv* se produce por la transformación del valor de capital determinado *v* —adelantado en fuerza de trabajo— en una magnitud fluente, es decir por la transformación de una magnitud constante en una

variable, se presenta igualmente como (*c* + *v*) + *pv*. Antes de la producción teníamos un capital de £ 500. Después de la producción tenemos el capital de £ 500 más un incremento de valor de £ 100.[2] **(6)**

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

Ahora al capitalista le resulta claro que este incremento de valor surge de los procesos productivos que se efectúan con el capital, y que en consecuencia proviene del propio capital: dicho incremento, en efecto, existe después del proceso de producción, y antes de éste no existía. En lo que respecta al capital gastado en la producción, en primer lugar, el plusvalor parece provenir por igual de sus diversos elementos de valor, consistentes en medios de producción y trabajo. Pues esos elementos ingresan a igual título en la formación del precio de costo. Añaden indistintamente sus valores, existentes como adelantos de capital, al valor del producto, y no se diferencian como magnitudes de valor constantes y variables. Esto resulta palmario si suponemos por un instante o bien que todo el capital gastado se compone exclusivamente de salarios o bien exclusivamente del valor de los medios de producción. Tendríamos entonces, en el primer caso, en lugar del valor mercantil 400*c* + 100*v* +

100*pv*, el valor mercantil 500*v* + 100*pv*. El capital de £ 500 desembolsado en salarios es el valor de todo el trabajo empleado en la producción del valor mercantil de £ 600, y precisamente por eso constituye el precio de costo de todo el producto. La formación de este precio de costo en virtud del cual el valor del capital gastado reaparece como componente de valor del producto, es empero el único proceso que conocemos en la formación de este valor mercantil. No sabemos cómo se origina su componente de plusvalor de £ 100. Exactamente lo mismo ocurre en el segundo caso, en el cual el valor mercantil sería = 500*c* + 100*pv*. En ambos casos sabemos que el plusvalor brota de un valor dado, porque ese valor fue adelantado en la forma de capital productivo, sin que tenga importancia si ello ocurrió en la forma de trabajo o en la de medios de producción. Pero por otra parte, el valor de capital adelantado no puede crear el plusvalor por la sola razón de haber sido gastado y de constituir, por ende, el precio de costo de la **[40]** mercancía. Pues precisamente en la medida en que constituye el precio de costo de la mercancía, no produce el plusvalor, sino sólo un equivalente, un valor de reposición del capital gastado. Por consiguiente, en tanto crea plusvalor, no lo hace en su condición específica de capital gastado, sino como capital adelantado y por ende utilizado, en general. Por ello, el plusvalor proviene tanto de la parte de capital adelantado que entra en el precio de costo de la mercancía, como de la parte del mismo que no entra en el precio de costo; en una palabra proviene por igual de los componentes fijos y circulantes del capital empleado. El capital global sirve materialmente como creador de producto, los medios de trabajo así como los materiales de producción y el trabajo. El capital global entra materialmente en el proceso laboral real, aun cuando sólo una parte del mismo ingrese en el proceso de valorización. Acaso sea precisamente éste el motivo por el cual sólo contribuya de manera parcial a la formación del precio de costo, pero total a la formación del plusvalor. Sea como fuere, en resumidas cuentas resulta que el plusvalor surge simultáneamente de todas las partes del capital empleado. La deducción puede abreviarse mucho más aun si decimos con Malthus, en forma tan cruda como sencilla: «El capitalista […] *espera* la misma ganancia de todas las partes del capital que adelanta».[3]

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

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

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

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

valor, y no obstante se obtendrá una ganancia de £ 10, 20, 30, 60 y 90, respectivamente, mediante su venta. Entre el valor de la mercancía y su precio de costo resulta obviamente posible una serie indeterminada de precios de venta. Cuanto mayor sea el elemento del valor mercantil que se compone de plusvalor, tanto mayor era el margen práctico dentro del cual podrán moverse esos precios intermedios.

A partir de esto se explican no sólo fenómenos cotidianos de la competencia, como por ejemplo ciertos casos de venta a bajo precio (underselling), el nivel anormalmente bajo de los precios mercantiles en determinados [42] ramos de la industria,[5] [(7)] etc.; la ley fundamental de la competencia capitalista, que la economía política no ha comprendido aún, la ley que regula la tasa general de la ganancia y los llamados precios de producción que ella determina, se basa, como se verá más adelante, en esta diferencia entre valor y precio de costo de la mercancía y en la posibilidad, que surge de ello, de vender la mercancía con ganancia y por debajo de su valor.

El límite mínimo del precio de venta de la mercancía está dado por su precio de costo. Si se la vende por debajo de su precio de costo, entonces los componentes gastados del capital productivo no pueden reponerse por completo a partir del precio de venta. Si este proceso continúa, desaparece el valor de capital adelantado. Ya desde este punto de vista el capitalista se inclina a considerar al precio de costo como el verdadero valor *intrínseco* de la mercancía, puesto que es el precio necesario para la mera conservación de su capital. Pero a ello se agrega que el precio de costo de la mercancía es el precio de compra que el propio capitalista ha pagado por su producción, es decir el precio de compra determinado por su propio proceso de producción. Por eso, el excedente de valor o plusvalor realizado en la venta de la mercancía se le aparece al capitalista como excedente del precio de venta de ésta por encima de su valor, en lugar de como excedente de su valor por encima de su precio de costo, tal como si el plusvalor encerrado en la mercancía no se realizara mediante su venta, sino que surgiera de la propia venta. Ya hemos ilustrado con mayor detalle esta ilusión en el libro I, cap. IV, 2 (Contradicciones de la fórmula general del capital),[(8)] pero volvemos aquí por un instante a la forma en que la reafirman Torrens y

otros como si constituyera un progreso de la economía política con respecto a Ricardo.

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

En efecto, el excedente por encima de una magnitud dada no puede constituir una parte de esa magnitud, y por consiguiente la ganancia, el excedente del valor de las mercancías por encima de los desembolsos del capitalista, tampoco puede constituir una parte de esos desembolsos. Por tanto, si en la formación del valor mercantil no entra ningún otro elemento que el adelanto de valor del capitalista, no es posible comprender cómo ha de salir de la producción mayor valor que el que ingresó en ella, salvo que se cree algo de la nada. Pero Torrens sólo elude esta creación a partir de la nada al transferirla de la esfera de la producción de mercancías a la esfera de la circulación mercantil. La ganancia no puede surgir de la producción, dice Torrens, pues de lo contrario ya estaría contenida en los costos de la producción, y en consecuencia no sería un excedente por encima de esos costos. La ganancia no puede surgir del intercambio de mercancías, le replica Ramsay, si no ha existido ya antes del intercambio mercantil.**[15]** La suma de valor de los productos intercambiados no se modifica, evidentemente, en virtud del intercambio de los productos cuya suma de

valor es ella. Sigue siendo la misma tanto después como antes del intercambio. Nótese aquí que [44] Malthus se remite expresamente a la autoridad de Torrens,[7] aunque él mismo explica de otra manera —o, mejor dicho, no explica— la venta de las mercancías por encima de su valor, puesto que todos los argumentos de esta especie, de hecho, desembocan infaliblemente en el peso negativo del flogisto, celebérrimo en su momento. **[16]**

Dentro de un régimen social dominado por la producción capitalista, también el productor no capitalista se halla dominado por las concepciones capitalistas. En su última novela, *Les paysans*, Balzac, en general excelente por su profunda comprensión de las situaciones reales, describe acertadamente cómo el pequeño campesino, para conservar el favor de su usurero, realiza para éste en forma gratuita toda clase de trabajos, creyendo que con ello no le regala nada, porque su propio trabajo no le cuesta a él mismo ningún desembolso en efectivo. El usurero, por su parte, mata de este modo dos pájaros de un tiro. Se ahorra un desembolso en efectivo por salarios, y enreda más y más profundamente en la telaraña de la usura al campesino, a quien el abstenerse de trabajar en su propio campo arruina progresivamente.

La representación, conceptualmente vacía, de que el precio de costo de la mercancía constituye su valor real, mientras que el plusvalor surge de la venta de la mercancía por encima de su valor, es decir que las mercancías se venden a sus valores cuando su precio de venta es igual a su precio de costo, o sea al precio de los medios de producción consumidos en ellas más el salario, esa representación ha sido proclamada a los cuatro vientos por Proudhon, con su habitual charlatanería seudocientífica, como un recién descubierto secreto del socialismo. Esta reducción del valor de las mercancías a su precio de costo constituye, de hecho, el fundamento de su banco popular.**[17]** Hemos explicado anteriormente que es posible representar los diversos componentes de valor del producto en partes proporcionales del propio producto. Por ejemplo (libro I, cap. VII, 2, pp. 211/203),**(9)** si el valor de 20 libras de hilado es de 30 chelines —a saber, 24 chelines de medios de producción, 3 chelines de fuerza de trabajo y 3 chelines [45] de plusvalor— es posible representar ese plusvalor en $^{1}/_{10}$ del

producto = 2 libras de hilado. Si ahora se venden las 20 libras de hilado a su precio de costo, a 27 chelines, el comprador recibirá gratis 2 libras de hilado, o bien se habrá vendido la mercancía en $^{1}/_{10}$ por debajo de su valor; pero el obrero habrá efectuado, tanto antes como ahora, su plustrabajo, sólo que para el comprador del hilado en lugar de hacerlo para el productor capitalista del mismo. Sería totalmente erróneo presuponer que si todas las mercancías se vendiesen a sus precios de costo el resultado sería efectivamente el mismo que si todas se vendiesen por encima de sus precios de costo, pero a sus valores. Pues incluso si en todas partes se equiparasen el valor de la fuerza de trabajo, la duración de la jornada laboral y el grado de explotación del trabajo, en los valores de las diversas clases de mercancías se hallarían contenidas cantidades de plusvalor totalmente disímiles, según la diferente composición orgánica de los capitales adelantados para su producción.[8] **(10)**

CAPÍTULO II

LA TASA DE GANANCIA[11]

[47]

La fórmula general del capital es **D — M — D′**; es decir, que se vuelca a la circulación una suma de valor para extraer de ella una suma de valor mayor. El proceso que genera esa suma de valor mayor es la producción capitalista; el proceso que la realiza es la circulación del capital. El capitalista produce la mercancía no por la mercancía misma, no por su valor de uso ni para su consumo personal. El producto que interesa en realidad al capitalista no es el propio producto palpable, sino el excedente de valor del producto por encima del valor del capital consumido en él. El capitalista adelanta el capital global sin tener en cuenta el diferente papel que desempeñan sus componentes en la producción del plusvalor. Adelanta de igual manera todos esos componentes no sólo para reproducir el capital adelantado, sino para producir un excedente de valor por encima del mismo. Sólo puede transformar en valor mayor el valor del capital variable que adelanta, si lo intercambia por trabajo vivo, si explota trabajo vivo. Pero sólo puede explotar el trabajo, si adelanta al mismo tiempo las condiciones para la efectivización de ese trabajo: medios de trabajo y objeto de trabajo, maquinaria y materia prima; es decir, haciendo que una suma de valor que se halla en su poder adopte la forma de condiciones de producción, del mismo modo que, en general, sólo es un capitalista, sólo puede llevar a cabo el proceso de explotación [48] del trabajo por el hecho de que, en cuanto propietario de las condiciones de trabajo, se opone al obrero en

cuanto mero propietario de la fuerza de trabajo. Ya hemos señalado con anterioridad, en el primer libro,[12] que es precisamente la posesión de estos medios de producción por parte de los no trabajadores lo que convierte a los trabajadores en asalariados, y a los no trabajadores en capitalistas.

Al capitalista le da lo mismo considerar que él adelanta el capital constante para extraer del capital variable una ganancia, o que adelanta el capital variable para valorizar el capital constante, que desembolsa dinero en salarios a fin de conferir un valor más elevado a las máquinas y a la materia prima, o que adelanta el dinero en maquinaria y materia prima para poder explotar el trabajo. Pese a que sólo la parte variable del capital crea plusvalor, lo crea con la condición de que también se adelanten las otras partes, las condiciones de producción del trabajo. Puesto que el capitalista sólo puede explotar el trabajo mediante el adelanto del capital constante y como sólo puede valorizar el capital constante mediante el adelanto del capital variable, uno y otro coinciden en forma equitativa en su representación, y ello tanto más por cuanto el grado verdadero de su ganancia está determinado no por la relación con el capital variable, sino con el capital global, no por la tasa del plusvalor, sino por la tasa de la ganancia, la cual, como veremos, puede seguir siendo la misma pero no obstante expresar diferentes tasas del plusvalor.

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

El valor contenido en la mercancía es igual al tiempo de trabajo que cuesta su producción, y la suma de ese trabajo consta de trabajo pago y trabajo impago. Para el capitalista, en cambio, los costos de la mercancía sólo consisten en la parte del trabajo objetivado en ella por la cual ha pagado. El plustrabajo contenido en la mercancía **[49]** no le cuesta nada al capitalista, aunque al obrero le cuesta trabajo, así como le cuesta trabajo el trabajo remunerado, y pese a que, al igual que este último, crea valor y entra en la mercancía como elemento creador de valor. La ganancia del capitalista proviene de que tiene para vender algo por lo cual no ha pagado nada. El

plusvalor, o en su caso la ganancia, consiste precisamente en el excedente del valor mercantil por encima de su precio de costo, es decir en el excedente de la suma global de trabajo contenido en la mercancía por encima de la suma de trabajo remunerado contenido en ella. De este modo, el plusvalor, cualquiera que sea su origen, es un excedente por encima del capital global adelantado. Este excedente se halla, por ende, con el capital global en una relación que se expresa mediante la fracción $\frac{pv}{\mathbf{C}}$, donde C significa el capital global. Obtenemos así la *tasa de ganancia* $\frac{pv}{\mathbf{C}} = \frac{pv}{c + v}$, a diferencia de la tasa del plusvalor $\frac{pv}{v}$.

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

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

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

Aunque el excedente del valor de la mercancía por encima de su precio de costo se origina en el proceso directo de la producción, sólo se realiza en el proceso de la circulación, y adquiere la apariencia de emanar del proceso

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

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

cual este último se presenta fácilmente como su valor intrínseco (valeur intrinsèque), de modo que la ganancia aparece como excedente del precio de venta de las mercancías por encima de su valor inmanente.

Sin embargo, durante el proceso directo de la producción, la naturaleza del plusvalor entra permanentemente en la conciencia del capitalista, como ya nos lo mostrara su avidez de tiempo de trabajo ajeno, etc., cuando consideramos el plusvalor. Pero: 1) El proceso directo de la producción mismo es sólo un factor evanescente que se mezcla constantemente con el proceso de la circulación, tal como éste se mezcla con aquél, de modo que la noción acerca de la fuente de la ganancia efectuada en el proceso de producción, esto es, acerca de la naturaleza del plusvalor —noción que durante el proceso de producción surge con mayor o menor claridad— aparece a lo sumo como un factor en igualdad de condiciones junto a la idea de que el excedente realizado provendría del movimiento que no depende del proceso de la producción, que surge de la propia circulación, y que en consecuencia pertenece al capital independientemente de su relación con el trabajo. Pues hasta economistas modernos como Ramsay, Malthus, Senior, Torrens, etc., citan estos fenómenos de la circulación como pruebas directas de que el capital, en su mera existencia de cosa, al margen de esa relación social con el trabajo en la cual es precisamente capital, constituiría una fuente autónoma del plusvalor además del trabajo y al margen de éste. 2) Bajo el rubro de los costos, dentro del cual cae el salario al igual que el precio de la materia prima, el desgaste de la maquinaria, etc., la extorsión del trabajo impago sólo aparece como ahorro en el pago de uno de los artículos que entran en los costos, sólo figura como un pago más reducido por una determinada cantidad de trabajo; exactamente de la misma manera en que también se ahorra si se compra más barata la materia prima, o si se reduce el **[52]** desgaste de la maquinaria. De esta manera, la expoliación de plustrabajo pierde su carácter específico; se oscurece su relación específica con el plusvalor, y esto se fomenta y se facilita mucho, como se demostrara en el libro I, sec. VI,**(13)** mediante la representación del valor de la fuerza de trabajo bajo la forma del salario.

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

Sin embargo, la manera en que, mediante la transición a través de la tasa de ganancia, el plusvalor se convierte y adopta la forma de la ganancia, no es más que el desarrollo ulterior de la inversión de sujeto y objeto que ya se verifica durante el proceso de producción. Ya hemos visto allí cómo todas las fuerzas productivas subjetivas del trabajo se presentaban como fuerzas productivas del capital.**(14)** Por una parte, el valor, el trabajo pretérito, que domina al trabajo vivo, se personifica en el capitalista; por otra parte y a la inversa, el obrero aparece como una fuerza de trabajo meramente objetiva, como una mercancía. De esta relación distorsionada surge necesariamente, ya en la misma relación simple de producción, la idea correspondientemente distorsionada, una conciencia traspuesta que las transformaciones y modificaciones del proceso de circulación propiamente dicho prosiguen desarrollando.

Tal como puede estudiarse en el caso de la escuela de Ricardo, es una tentativa por entero errada la de tratar de presentar las leyes de la tasa de ganancia directamente como leyes de la tasa de plusvalor o viceversa. En la mente del capitalista, ambas no se distinguen entre sí, como es natural. En la expresión $\frac{pv}{\mathbf{C}}$ el plusvalor se mide por el valor del capital global que ha sido adelantado para su producción, y que en esa producción ha sido totalmente consumido, en una parte y sólo empleado, en otra. De hecho, la relación $\frac{pv}{\mathbf{C}}$ expresa el grado de valorización de todo el capital adelantado, es decir considerándolo de acuerdo a la conexión conceptual, intrínseca, **[53]** y a la naturaleza del plusvalor, e indica cuál es la relación entre la magnitud de la variación del capital variable y la magnitud del capital global adelantado.

En sí y para sí, no hay una relación interna —por lo menos que sea directa— entre la magnitud de valor del capital global y la magnitud del plusvalor. Conforme a sus elementos materiales, el capital global menos el capital variable, es decir el capital constante, está integrado por las condiciones materiales para la efectivización del trabajo: los medios de trabajo y el material de trabajo. Para que determinada cantidad de trabajo se efectivice en mercancías, y por ende también constituya valor, se requiere determinada cantidad de material de trabajo y de medios de trabajo. Según

el carácter particular del trabajo agregado, se establece una relación técnica determinada entre la cantidad de trabajo y la cantidad de medios de producción a los cuales ha de agregarse ese trabajo vivo. Por consiguiente, en tal medida se instaura también una relación determinada entre la cantidad de plusvalor o de plustrabajo y la cantidad de medios de producción. Por ejemplo, si el trabajo necesario para la producción del salario asciende a 6 horas diarias, el obrero tendrá que trabajar 12 horas para efectuar 6 horas de plustrabajo, para generar un plusvalor del 100%. En las 12 horas consume el doble de medios de producción que en las 6 horas. Pero no por eso el plusvalor que agrega en las 6 horas guarda relación directa alguna con el valor de los medios de producción utilizados en las 6 o siquiera en las 12 horas. Ese valor resulta totalmente indiferente aquí; todo lo que importa es la cantidad técnicamente necesaria. Es indiferente por entero que la materia prima o el medio de trabajo sean baratos o caros, con tal de que posean el valor de uso requerido y se hallen disponibles en la proporción técnicamente prescrita con el trabajo vivo que hay que absorber. Pero si sé que en una hora se hilan *x* libras de algodón que cuestan *a* chelines, entonces naturalmente también sabré que en 12 horas se hilan 12 *x* libras de algodón = 12 *a* chelines, y puedo calcular entonces la relación del plusvalor con el valor de las 12, así como con el de las 6. Pero la relación entre el trabajo vivo y el valor de los medios de producción sólo entra en consideración aquí en tanto *a* chelines sirve como un nombre que designa *x* libras de algodón; porque una cantidad **[54]** determinada de algodón tiene un precio determinado y por ello, a la inversa, también un precio determinado puede servir como índice para una cantidad determinada de algodón, mientras no se modifique el precio del algodón. Si sé que para apropiarme de 6 horas de plustrabajo debo hacer trabajar 12 horas, es decir que debo traer preparado algodón para 12 horas y conozco el precio de esa cantidad de algodón requerida para 12 horas, entonces existirá, a través de un rodeo, una relación entre el precio del algodón (en cuanto índice de la cantidad necesaria) y el plusvalor. Pero, a la inversa, a partir del precio de la materia prima jamás podré extraer conclusiones acerca de la cantidad de la materia prima que puede hilarse, por ejemplo, en una hora, y no en 6. En consecuencia, no existe una relación interna y

necesaria entre el valor del capital constante, y por lo tanto tampoco entre el valor del capital global (= *c* + *v*) y el plusvalor.

Si la tasa del plusvalor es conocida y su magnitud está dada, la tasa de ganancia no expresará otra cosa que lo que es en efecto: otra medición del plusvalor, su medición según el valor del capital total, en lugar de hacerlo según el valor de la parte de capital de la cual proviene directamente por su intercambio por trabajo. Pero en la realidad (es decir, en el mundo de los fenómenos), las cosas aparecen invertidas. El plusvalor está dado, pero lo está como excedente del precio de venta de la mercancía por encima de su precio de costo, con lo cual queda en el misterio de dónde proviene este excedente, si de la explotación del trabajo en el proceso de producción, de embrollar a los compradores en el proceso de la circulación, o de ambas cosas. Lo que está dado además es la relación entre este excedente y el valor del capital global, o la tasa de ganancia. El cálculo de este excedente del precio de venta por encima del precio de costo con respecto al valor del capital global adelantado es sumamente importante y natural, ya que de ese modo se halla, de hecho, el guarismo de la proporción en que se ha valorizado el capital global, o sea su grado de valorización. Si partimos de esta tasa de ganancia, en modo alguno podremos deducir una relación específica entre el excedente y la parte del capital desembolsada en salario. En un capítulo posterior[(15)] veremos las **[55]** graciosas cabriolas que da Malthus cuando trata de alcanzar, por este camino, el secreto del plusvalor y la relación específica del mismo con la parte variable del capital. Lo que presenta la tasa de ganancia como tal es, antes bien, una relación uniforme entre el excedente y partes de igual magnitud del capital, que desde este punto de vista no presenta diferencia interna alguna, salvo la existente entre capital fijo y circulante. Y esta diferencia sólo existe porque se calcula doblemente el excedente. En primer lugar, como magnitud sencilla: como excedente sobre el precio de costo. En esta su primera forma, todo el capital circulante entra en el precio de costo, mientras que del capital fijo sólo entra en ese precio el desgaste. Además, y en segundo lugar: la relación entre ese excedente de valor y el valor global del capital adelantado. Aquí entra en el cómputo tanto el valor de todo el capital fijo como el del capital circulante. Por lo tanto, el capital circulante entra ambas veces de la misma manera,

mientras que el capital fijo lo hace en una ocasión de una manera diferente, y en la otra de la misma manera que el capital circulante. De este modo, la diferencia entre capital fijo y circulante se nos impone como la única existente aquí.

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

Pese a que la tasa de ganancia difiere numéricamente de la tasa del plusvalor, mientras que el plusvalor y la ganancia son, de hecho, lo mismo y además numéricamente idénticos, la ganancia es no obstante una forma trasmutada del plusvalor, una forma en la cual se vela y extingue el origen y el misterio de la existencia de éste. En los hechos la ganancia es la forma en la cual se manifiesta el plusvalor, y este último sólo puede ser deducido por análisis a partir de la primera. En el plusvalor queda al descubierto la relación entre capital y trabajo; en la relación entre capital y ganancia, es decir entre el capital y el plusvalor —tal como éste aparece, por una parte, como excedente por encima del precio de costo de la mercancía, realizado en el proceso de la circulación, y por la otra como **[56]** excedente más exactamente determinado en virtud de su relación con el capital global—, se presenta *el capital como relación consigo mismo*, una relación en la cual se distingue, como suma originaria de valor, de un valor nuevo puesto por él mismo. Que el capital engendra este valor nuevo durante su movimiento a través del proceso de la producción y del proceso de la circulación, es algo que se halla en la conciencia. Pero el modo como ocurre esto se halla envuelto en misterio y parece provenir de cualidades ocultas, que le son inherentes.

Cuanto más sigamos el proceso de valorización del capital, tanto más se mistificará la relación del capital, y tanto menos se develará el misterio de su organismo interno.

En esta sección, la tasa de ganancia difiere numéricamente de la tasa del plusvalor; en cambio se ha tratado a la ganancia y al plusvalor como la misma magnitud numérica, sólo que bajo una forma diferente. En la sección

siguiente veremos cómo prosigue la enajenación[18] y cómo se presenta la ganancia como una magnitud también numéricamente diferente del plusvalor.

CAPÍTULO III

RELACIÓN ENTRE LA TASA DE GANANCIA Y LA TASA DE PLUSVALOR

[57]

Tal como lo hemos puesto de relieve al término del capítulo precedente —y tal como, en general, lo hacemos en toda esta sección primera— suponemos aquí que la suma de la ganancia que recae en un capital dado es igual a la suma total del plusvalor producido por medio de ese capital en un lapso de circulación dado. Por consiguiente prescindimos, por ahora, de la circunstancia de que ese plusvalor se escinde, por una parte, en diversas subformas (interés del capital, renta de la tierra, impuestos, etc.), y que, por la otra, en la mayor parte de los casos no coincide en modo alguno con la ganancia, tal como el capitalista se la apropia en virtud de la tasa media general de ganancia, de la cual hablaremos en la sección segunda.

En la medida en que se equipara cuantitativamente la ganancia al plusvalor, su magnitud, y la magnitud de la tasa de ganancia, estará determinada por las relaciones entre simples magnitudes numéricas, dadas o determinables en cada caso particular. En consecuencia, por ahora la investigación se mueve en un terreno puramente matemático.

Conservaremos la nomenclatura empleada en los dos libros anteriores. El capital global **C** se divide en capital constante *c* y capital variable *v*, y produce un plusvalor *pv*. A la relación entre este plusvalor y el capital variable adelantado, es decir a $\frac{pv}{v}$, la denominamos tasa del **[58]** plusvalor

y la designamos con *pv′*. Por lo tanto, [58] plusvalor y la designamos con *pv′*. Por lo tanto, $\frac{pv}{v} = pv'$, y consiguientemente $pv = pv'\ v$. Si en lugar de referir este plusvalor al capital variable se lo refiere al capital global, se denominará ganancia (*g*) y la relación entre el plusvalor *pv* y el capital global **C**, o sea $\frac{pv}{\mathbf{C}}$, se denominará tasa de ganancia *g′*. Tenemos en consecuencia:

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

y remplazando a *pv* por su valor *pv′ v* arriba hallado, tendremos

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

ecuación que puede expresarse en la siguiente proporción:

$$g' : pv' = v : \mathbf{C};$$

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

De esta proporción se desprende que *g′*, la tasa de ganancia, es siempre menor que *pv′*, la tasa de plusvalor, porque *v*, el capital variable, es siempre menor que **C**, suma de *v* + *c*, de los capitales variable y constante; salvo el caso único, y prácticamente imposible, en que *v* = **C**, es decir aquel en el cual el capitalista no adelantaría capital constante alguno, ningún medio de producción, sino solamente salario.

Sin embargo, en nuestra investigación entran aún en consideración una serie de otros factores que influyen decisivamente sobre la magnitud de *c*, *v* y *pv*, y que por ello deben mencionarse brevemente.

Primero, el *valor del dinero*. Podemos considerarlo siempre constante.

Segundo, la *rotación*. Por ahora dejaremos a este factor totalmente fuera de consideración, ya que su influencia sobre la tasa de ganancia se trata en particular en un capítulo posterior. {*F. E.* — Anticipemos aquí solamente un punto: que la fórmula $g' = pv' \frac{v}{\mathbf{C}}$ sólo es estrictamente correcta cuando se aplica a *un solo* período de rotación del capital variable, pero que la corregimos para la rotación anual sustituyendo *pv′*, la tasa simple del plusvalor, por [59] *pv′ n*, la tasa anual del plusvalor, siendo *n* el número de

rotaciones del capital variable en el término de un año (véase libro II, cap. XVI, 1).[16]}

Tercero, se considera la *productividad del trabajo*, cuya influencia sobre la tasa del plusvalor se ha planteado en forma expresa en el libro 1, sección IV. Pero asimismo puede ejercer una influencia directa sobre la tasa de ganancia, por lo menos de un capital individual, cuando este capital individual (tal como lo desarrolla el libro 1, cap. X, pp. 323/314)[17] opera con una productividad mayor que la productividad social media, presentando sus productos con un valor más bajo que el valor social medio de esa misma mercancía, con lo cual realiza una ganancia extraordinaria. Pero no consideraremos aún aquí este caso, puesto que también en esta sección partimos todavía de la suposición de que las mercancías se producen en condiciones socialmente normales y se venden a sus valores. Partimos, pues, en cada caso singular, de la suposición de que la productividad del trabajo permanece constante. En los hechos, la composición de valor del capital invertido en un ramo de la industria —es decir, una relación determinada entre el capital variable y el capital constante— expresa en todos los casos un grado determinado de productividad del trabajo. En consecuencia, en cuanto esta relación experimenta una modificación de una manera diferente a la que se produce por la mera modificación de valor de los componentes materiales del capital constante, o por modificación del salario, también la productividad del trabajo debe haber sufrido una modificación, y por ello hallaremos bastante a menudo que las modificaciones que se operan con los factores *c, v,* y *pv* encierran asimismo modificaciones de la productividad del trabajo.

Otro tanto vale para los tres factores restantes: *duración de la jornada laboral*, *intensidad del trabajo y salario*. Su influencia sobre la masa y la tasa del plusvalor ha sido detalladamente desarrollada en el primer libro.[18] Por lo tanto es comprensible que, aunque para simplificar partamos siempre del supuesto de que esos tres factores permanecen constantes, sin embargo las modificaciones que se efectúan **[60]** con *v* y *pv* pueden implicar asimismo cambios en la magnitud de estos sus factores determinantes. Y entonces sólo es menester recordar brevemente que el salario influye sobre la magnitud del plusvalor y el nivel de la tasa de plusvalor de manera

inversa que la duración de la jornada laboral y la intensidad del trabajo; que el acrecentamiento del salario reduce el plusvalor, mientras que la prolongación de la jornada laboral y el aumento de la intensidad del trabajo lo acrecientan.

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

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

Supongamos que la jornada laboral se prolonga, sin aumento de salarios, a 15 horas; el producto de valor global de los 20 obreros aumentará de esa manera de 40 a 60 (10 : 15 = 40 : 60); puesto que *v*, el salario pagado, sigue siendo el mismo, el plusvalor aumentará de 20 a 40 y tendremos que:

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

Si por otra parte, con una jornada laboral de diez horas, el salario disminuye de 20 a 12, tendremos un producto de valor global de 40 como al principio, pero se distribuirá de otra manera; *v* disminuirá a 12, por lo cual dejará el residuo de 28 para *pv*. Tendremos entonces: $80c + 12v + 28pv$; $pv' = 233\ {}^{1}/_{3}\%$, $g' = {}^{28}/_{92} = 30\ {}^{10}/_{23}\%$.

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

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

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

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

Por consiguiente, no bien la magnitud de valor del capital variable deja de ser el índice de la cantidad de trabajo por él puesto en movimiento, o mejor dicho apenas se modifica la medida de ese mismo índice, se modificará asimismo la tasa del plusvalor en sentido contrario y en proporción inversa. **[62]**

Pasemos ahora a aplicar la ecuación anterior de la tasa de ganancia $g' = pv' \frac{v}{C}$ a los diversos casos posibles. Modificaremos sucesivamente el valor de los diversos factores de $pv' \frac{v}{C}$ y verificaremos la influencia de esas

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

Separemos entonces el producto $pv' \frac{v}{\mathbf{C}}$ en sus dos factores pv' y $\frac{v}{\mathbf{C}}$; trataremos primero a pv' como constante y examinaremos los efectos de las posibles variaciones de $\frac{v}{\mathbf{C}}$; supondremos luego constante la fracción $\frac{v}{\mathbf{C}}$ y haremos que pv' recorra las variaciones posibles; finalmente supondremos variables todos los factores, con lo cual agotaremos todos los casos de los cuales pueden deducirse leyes acerca de la tasa de ganancia.

I) pv' constante $\frac{v}{\mathbf{C}}$ variable

Para este caso, que comprende varios subcasos, es posible establecer una fórmula general. Si tenemos dos capitales **C** y **C1** con sus respectivos componentes variables v y v_1, con una tasa de plusvalor pv' común a ambos y las tasas de ganancia g' y g'_1, tendremos entonces:

$$g' = pv' \frac{v}{\mathbf{C}} \; ; \; g'_1 = pv' \frac{v_1}{\mathbf{C_1}} \; .$$

Relacionemos ahora **C** y $\mathbf{C_1}$, así como v y v_1; por ejemplo, [63] supongamos que el valor de la fracción $\frac{\mathbf{C_1}}{\mathbf{C}} = \mathbf{E}$, y el de la fracción $\frac{v_1}{v} = e$, entonces $\mathbf{C_1} = \mathbf{EC}$, y $v_1 = ev$. Remplazando en la ecuación anterior de g'_1, los valores así obtenidos para $\mathbf{C_1}$ y v_1, obtendremos:

$$g'_1 = pv' \frac{ev}{\mathbf{EC}} \; .$$

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

$$g' : g_1 = pv' \frac{v}{\mathbf{C}} : pv' \frac{v_1}{\mathbf{C_1}} = \frac{v}{\mathbf{C}} : \frac{v_1}{\mathbf{C_1}} .$$

Puesto que el valor de una fracción permanece constante si se multiplican o dividen el numerador y el denominador por el mismo número, podemos reducir a $\frac{v}{\mathbf{C}}$ y $\frac{v_1}{\mathbf{C_1}}$ a porcentajes, es decir suponer que **C** y $\mathbf{C_1}$ son = 100. Tendremos entonces[19] que $\frac{v}{\mathbf{C}} = v/100$ y $\frac{v_1}{\mathbf{C_1}} = v_1/100$, y podremos suprimir los denominadores en la proporción anterior, obteniendo lo siguiente:

$g' : g'_1 = v : v_1$; o sea que:

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

Estas dos fórmulas comprenden todos los casos de la variación de $\frac{v}{\mathbf{C}}$.

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

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

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

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

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

$$12.000\ \mathbf{C} = 10.800c + 1.200v\ (+\ 1.200pv)$$
$$100\ \mathbf{C} = \quad 90c + \quad 10v\ (+\ \quad 10pv),$$

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

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

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

a esta otra forma porcentual

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

no resulta posible ver si la composición porcentual modificada $90c + 10v$ se originó por disminución absoluta de v o por aumento absoluto de c, o por ambos a la vez. Para ello necesitamos poseer las magnitudes numéricas absolutas. Pero para el examen de los siguientes casos particulares de variación todo depende de cómo se ha producido esa modificación, si los $80c + 20v$ se han convertido en $90c + 10v$, digamos, al transformarse los $12.000c + 3.000v$, mediante el aumento del capital constante y manteniéndose inalterado el capital variable, en $27.000c + 3.000v$, (porcentualmente $90c + 10v$), o bien si han asumido esa forma manteniéndose inalterado el capital constante y disminuyendo el capital variable, vale decir pasando a ser $12.000c + 1.333\ ^1/_3 v$ (porcentualmente también $90c + 10v$); o bien, a la postre, por modificación de ambos sumandos, por ejemplo $13.500c + 1.500v$ (porcentualmente, una vez más, $90c + 10v$). Pero examinaremos precisamente todos estos casos uno tras otro, para de esa manera renunciar a las ventajas de la forma porcentual, o sólo tener que emplearla en segunda instancia. **[65]**

1) pv′ y **C** *constantes, v variable*

Si v modifica su magnitud, **C** sólo puede mantenerse inalterado si se modifica la magnitud del otro componente de **C** a saber, el capital constante c por una suma igual, pero en sentido opuesto a v. Si **C** es originariamente $80c + 20v = 100$, y luego v disminuye a 10, entonces **C** sólo puede

permanecer = 100 si *c* aumenta a 90; 90*c* + 10*v* = 100. Dicho de una manera general: si *v* se convierte en *v* ± *d*, en *v* aumentado o disminuido en *d*, entonces *c* deberá convertirse en *c* ± *d*, deberá variar en la misma suma pero en sentido opuesto, para que se satisfagan las condiciones del caso presente.

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

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

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

por variación de *v*, esta segunda ecuación:

$$g'_1 = pv' \frac{v_1}{\mathbf{C}},$$

donde *v* se ha transformado en v_1, debiéndose hallar g'_1, la tasa de ganancia modificada que de ello deriva.

Se la halla mediante la correspondiente proporción:

$$g' : g'_1 = pv' \frac{v}{\mathbf{C}} : pv' \frac{v_1}{\mathbf{C}} = v : v_1.$$

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

Si el capital era originariamente, como en el caso anterior

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

II) 15.000 **C** = 13.000*c* + 2.000*v* (+ 2.000*pv*); entonces **C** = 15.000 y *pv'* = 100% en ambos casos, y la tasa de ganancia de I, 20%, guarda con la de II, 13 $^1/_3$%, **[66]** la misma relación que el capital variable de I, 3.000, con el de II, 2.000, es decir, 20% : 13 $^1/_3$% = 3.000 : 2.000.

En consecuencia, el capital variable puede aumentar o disminuir. Tomemos primeramente un ejemplo en el cual aumente. Sea un capital originariamente constituido y funcionando de la siguiente manera:

I) 100 **C** + 20*v* + 10*pv*; C = 120, *pv'* = 50%, *g'* = 8 $^1/_3$%.

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

II) 90*c* + 30*v* + 15*pv*; **C** = 120, *pv′* = 50%, *g′*= 12 ½%.

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

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

Pero si abandonamos la hipótesis de que el salario permanece constante, y explicamos el aumento del capital variable de 20 a 30 por un aumento del salario en una mitad, se producirá un caso totalmente diferente. El mismo

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

II) 90*c* + 30*v* + 15*pv*; **C** = 120, *pv′* = 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 que la materia prima o los materiales auxiliares deberán aumentar en una mitad. Por consiguiente, en el caso de una caída de precios de estos materiales, la transición de I a II bajo nuestros supuestos sería mucho más admisible económicamente, incluso para un solo capital individual. Y el capitalista se vería indemnizado, cuando menos de alguna manera, mediante un mayor beneficio, por las pérdidas que hubiera sufrido por desvalorización de su capital constante.

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

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

I) 100*c* + 20*v* + 10*pv*, y resulta evidente que mediante esta trasposición no se han alterado ni en lo mínimo las tasas de ganancia de ambos casos ni las condiciones que regulan su relación recíproca. **[68]**

Si *v* disminuye de 30 a 20 porque se ocupa $^1/_3$ menos obreros con crecimiento del capital constante, tenemos ante nosotros el caso normal de la industria moderna: una creciente productividad del trabajo, el manejo de mayores masas de medios de producción a cargo de un menor número de obreros. En la sección tercera de este libro se descubrirá que este

movimiento se halla vinculado necesariamente con el descenso, que se produce al mismo tiempo, de la tasa de ganancia.

Pero si *v* disminuye de 30 a 20 porque se ocupa al mismo número de obreros, pero con un salario más bajo, entonces, manteniéndose inalterada la jornada laboral, el producto de valor global seguiría siendo 30*v* + 15*pv* = 45; puesto que *v* ha disminuido a 20, el plusvalor deberá aumentar a 25 y la tasa de plusvalor de 50% a 125%, lo cual contradiría nuestro supuesto. Para permanecer dentro de las condiciones de nuestro caso, el plusvalor, a una tasa del 50%, tendría que disminuir antes bien a 10, es decir que el producto de valor global tendría que reducirse de 45 a 30, y esto sólo es posible mediante un acortamiento de la jornada laboral en $^1/_3$, Entonces tendremos como arriba:

100*c* + 20*v* + 10*pv*; *pv′* = 50%, *g′* = 8 $^1/_3$%.

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

2) pv′ constante, v variable, **C** *se modifica por la variación de v*

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

I) 100*c* + 20*v* + 10*pv*; **C** = 120, *pv′* = 50%, *g′* = 8 $^1/_3$%, y entonces éste se transformaría, por ejemplo, en

II) 100*c* + 30*v* + 15*pv*; **C** = 130, *pv′* = 50%, *g′* = 11 $^7/_{13}$%.

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

Las condiciones económicas serían, en lo fundamental, las mismas que en el caso precedente, por lo cual no es necesario repetir su planteo. La transición de I a II comprende: disminución de la productividad del trabajo en una mitad; para habérselas con 100c se requiere una mitad más de trabajo en II que en I. Este caso puede ocurrir en la agricultura.[9]

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

3) pv′ y v constantes, c, y por ende también **C**, *variables*

En este caso se modifica la ecuación

$$g' = pv' \frac{v}{\mathbf{C}} \text{ en esta otra: } g'_1 = pv' \frac{v}{\mathbf{C_1}}$$

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

$$g'_1 : g' = \mathbf{C} : \mathbf{C_1} ;$$

Manteniéndose constantes la tasa de plusvalor y las partes variables del capital, las tasas de ganancia estarán en relación inversamente proporcional a los capitales globales. **[70]**

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

I) 80*c* + 20*v* + 20*pv*; **C** = 100, *pv′* = 100%, *g′* = 20%;

II) 100*c* + 20*v* + 20*pv*; **C** = 120, *pv′* = 100%, *g′*= 16 $^2/_3$%;

III) 60*c* + 20*v* + 20*pv*; **C** = 80, *pv′* = 100%, *g′* = 25%, entonces:

20% : 16 $^2/_3$% = 120 : 100 y 20% : 25% = 80 : 100.

La fórmula general anteriormente dada para variaciones de $\frac{v}{\mathbf{C}}$ en caso de *pv′* constante era: $g'_1 = pv' \frac{ev}{\mathbf{EC}}$; ahora se convierte en $g'_1 = pv' \frac{v}{\mathbf{EC}}$, puesto

que *v* no sufre modificación alguna, es decir que el factor $e = \frac{v_1}{v}$ se convierte aquí en = 1.

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

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

La modificación de *c* puede originarse a partir de un mero cambio de valor de los elementos materiales del capital constante o a partir de una diferente composición técnica del capital global, vale decir a partir de una modificación de la productividad del trabajo en el correspondiente ramo de la producción.**(19)** En este último caso, la productividad del trabajo social, que se acrecienta con el desarrollo de la gran industria y de la agricultura, haría que la transición se operara (en el ejemplo anterior) en la secuencia de III a I y de I a II. Una cantidad de trabajo que se paga con 20 y que produce un valor de 40 movilizaría primeramente una cantidad de medios de trabajo de un valor de 60; al aumentar la productividad manteniéndose constante el valor, los medios de trabajo movilizados aumentarían primeramente a 80, y luego a 100. La secuencia inversa **[71]** provocaría una disminución de la productividad; la misma cantidad de trabajo podría poner en movimiento un menor número de medios de producción, y se restringiría la actividad, tal como puede ocurrir en la agricultura, en la minería, etcétera.

Un ahorro de capital constante aumenta la tasa de ganancia, por una parte, y libera capital, por la otra, y por consiguiente es importante para los capitalistas. Más adelante**(20)** examinaremos con mayor detención aun este punto, así como la influencia de los cambios de precio de los elementos del capital constante, en especial de las materias primas.

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

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

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

$$g'_1 = pv' \frac{ev}{\mathbf{EC}} .$$

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

a) la tasa de ganancia disminuye cuando **E** es mayor que *e*, es decir cuando el capital constante aumenta de tal manera que el capital global se acrecienta en mayor proporción que el capital variable. Si un capital de 80*c* + 20*v* + 20*pv* pasa a tener la composición 170*c* + 30*v* + 30*pv*, *pv'* permanecerá = 100%, pero $\frac{v}{\mathbf{C}}$ se reducirá de 20/100 30/200, a pesar de que tanto *v* como **C** han aumentado, y la tasa de ganancia disminuirá correspondientemente de 20% a 15%. [72]

b) La tasa de ganancia permanece inalterada sólo cuando *e* = **E**, es decir cuando la fracción $\frac{v}{\mathbf{C}}$ conserva, a pesar de una aparente modificación, el mismo valor, esto es, cuando se multiplica o divide el numerador y el denominador por el mismo número. 80*c* + 20*v* + 20*pv* y 160*c* + 40*v* + 40*pv* tienen evidentemente la misma tasa de ganancia del 20%, porque *pv'* permanece = 100 y $\frac{v}{\mathbf{C}}$ = 20/100 = 40/200 representa el mismo valor en ambos ejemplos.

c) la tasa de ganancia aumenta cuando *e* es mayor que **E**, es decir cuando el capital variable crece en mayor proporción que el capital global. Si 80*c* + 20*v* + 20*pv* se transforma en 120*c* + 40*v* + 40*pv*, la tasa de ganancia aumentará de 20% a 25%, porque manteniéndose inalterado *pv'*, $\frac{v}{\mathbf{C}}$ = 20/100 habrá aumentado a 40/160, de $^1/_5$ a ¼.

Cuando *v* y **C** cambian en el mismo sentido, podemos entender esa modificación de magnitud como que ambos varían hasta cierto grado en la misma proporción, de modo que hasta allí $\frac{v}{\mathbf{C}}$ permanece inalterado. Más allá de este grado sólo variaría uno de los dos, y de este modo habremos reducido este complejo caso a uno de los precedentes más simples.

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

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

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

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

Supongamos que en 80*c* + 20*v* + 20*pv*, 20*v* represente el salario de 20 obreros a 10 horas de trabajo diario. Supongamos que el salario de cada uno de ellos aumenta de 1 a 1 ¼. Entonces 20*v* sólo paga ya a 16 obreros, en lugar de pagar a 20. Pero si los 20 producen, en 200 horas de trabajo, un valor de 40, los 16, en 10 horas diarias, es decir un total de 160 horas de trabajo, sólo producirán un valor de 32. Luego de restar 20v para salarios sólo quedan, de los 32, 12 para plusvalor; la tasa de plusvalor habría disminuido de 100% a 60%. Pero como en virtud de nuestro supuesto la

tasa del plusvalor debe permanecer constante, la jornada de trabajo debería prolongarse en ¼, de 10 horas a 12 ½; si 20 obreros producen en 10 horas diarias = 200 horas de trabajo un valor de 80, 16 obreros producirán en 12 ½ horas diarias = 200 horas el mismo valor, y el capital de 80*c* + 20*v* seguirá produciendo, como antes, un plusvalor de 20.

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

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

En lo que respecta al cambio de valor de los elementos de *c* —que aumenta o disminuye su cantidad, pero deja inalterada la suma de valor *c*—, aquél no afecta la tasa de ganancia ni la tasa de plusvalor mientras no traiga aparejada una modificación de la magnitud de *v*.

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

Se ha revelado además que en la variación de *v* se produce siempre un límite en el cual la constancia de *pv′* se torna económicamente imposible. Puesto que toda variación unilateral de *c* debe llegar igualmente a un límite en el cual *v* ya no puede permanecer constante, se revela que para todas las variaciones posibles de $\frac{v}{\mathbf{C}}$ se hallan trazados límites más allá de los cuales *pv′* también debe volverse variable. En las variaciones de *pv′*, a cuyo examen pasaremos a continuación, surgirá con mayor claridad aún esta acción recíproca de las diversas variables de nuestra ecuación.

II) *pv′* variable

Obtenemos una fórmula general de las tasas de ganancia con diversas tasas de plusvalor, sin que importe si $\frac{v}{\mathbf{C}}$ permanece constante o varía, asimismo, cuando trasformamos la ecuación

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

en esta otra:

$$g'_1 = g'_1 \frac{v_1}{\mathbf{C_1}} \text{ [75]}$$

donde g'_1, pv', v_1 y C_1 significan los valores modificados de g', pv', v y **C**. Tenemos entonces que:

$$g' : g'_1 = pv' \frac{v}{\mathbf{C}} : pv'_1 \frac{v_1}{\mathbf{C_1}}$$

y de allí:

$$g'_1 = \frac{pv'_1}{pv'} \text{ x } \frac{v_1}{v} \text{ x } \frac{\mathbf{C}}{\mathbf{C_1}} \text{ x } g'.$$

1) pv′ variable, $\frac{\mathbf{C}}{\mathbf{C_1}}$ *constante*

En este caso tenemos las ecuaciones

$$g' = pv' \frac{v}{\mathbf{C}} \; ; \; g'_1 = pv'_1 \frac{v}{\mathbf{C}}$$

teniendo $\frac{v}{\mathbf{C}}$ el mismo valor en ambas. De ahí la proposición

$$g' : g'_1 = pv' : pv'_1$$

Las tasas de ganancia de dos capitales de igual composición guardan entre sí la misma relación que las dos respectivas tasas de plusvalor. Puesto que en la fracción $\frac{v}{\mathbf{C}}$ no importan las magnitudes absolutas de *v* y **C**, sino sólo la relación entre ambas, esto vale para todos los capitales de igual composición, sean cuales fueren sus magnitudes absolutas.

80*c* + 20*v* + 20*pv*; **C** = 100, *pv′* = 100%, *g′* = 20%
160*c* + 40*v* + 20*pv*; **C** = 200, *pv′* = 50%, *g′* = 10%

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

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

$$g' : g'_1 = pv' \, v : pv'_1 \, v = pv : pv_1$$

Por ejemplo:

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

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

$20\% : 10\% = 100 \times 20 : 50 \times 20 = 20pv : 10pv$ **[76]**

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

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

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

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

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

Primera, si los salarios son diferentes, es decir que $20v$ expresa, en cada caso individual, un número de obreros diferente. Supongamos que en I se ocupan 15 obreros durante 10 horas con un salario de £ $1\ ^1/_3$ y producen un valor de £ 30, de las cuales £ 20 reponen el salario y quedan £ 10 en concepto de plusvalor. Si el salario desciende a £ 1, se podrá ocupar 20 obreros durante 10 horas, produciendo entonces un valor de £ 40, de las cuales £ 20 son para salarios y £ 20 son plusvalor. Si el salario sigue disminuyendo, ahora a £ $^2/_3$, se ocuparán 30 obreros durante 10 horas y producirán un valor de £ 60, de las cuales, previa deducción de £ 20 por concepto de salarios, aún quedarán £ 40 de plusvalor.

Este caso —composición porcentual constante del capital, jornada laboral constante, intensidad del trabajo constante, cambio de la tasa de plusvalor causada por el cambio del salario— es el único en el cual resulta acertada la hipótesis de Ricardo: «Las ganancias serían grandes o pequeñas *exactamente en la proporción* en que fueran bajos o altos los salarios.»

(*Principles*, cap. I, secc. III, p. 18 de *Works of D. Ricardo*, edit. MacCulloch, 1852.)

O bien, *segunda*, si la intensidad del trabajo es diferente. Entonces, por ejemplo, 20 obreros con los mismos medios de trabajo hacen, en 10 horas de trabajo diario, 30 unidades de una mercancía determinada en I, 40 en II y 60 en III, cada una de las cuales, además del valor de los medios de producción consumidos en ella, representa un nuevo valor de £ 1. Puesto que en cada caso 20 unidades = £ 20 reponen el salario, quedan en concepto de plusvalor en I, 10 unidades = £ 10, en II, 20 unidades = £ 20, y en III, 40 unidades = £ 40. [77]

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

En consecuencia, el aumento o la disminución del salario influyen en sentido contrario, mientras que el aumento o la disminución de la intensidad del trabajo y la prolongación o abreviación de la jornada laboral influyen en el mismo sentido sobre el nivel de la tasa de plusvalor y en consecuencia, manteniéndose constante $\frac{v}{\mathbf{C}}$, sobre la tasa de ganancia.

2) pv′ y v variables, **C** *constante*

En este caso rige la proporción

$$g' : g'_1 = pv' \frac{v}{\mathbf{C}} : pv'_1 \frac{v_1}{\mathbf{C}} = pv'\, v : pv'_1\, v_1 = pv : pv_1$$

Las tasas de ganancia guardan entre sí la misma relación que las respectivas masas de plusvalor.

Una variación de la tasa de plusvalor manteniéndose constante el capital variable significaba una modificación en la magnitud y distribución del producto de valor. Una variación simultánea de *v* y *pv′* también implica una distribución diferente, pero no siempre un cambio de magnitud del producto de valor. Hay tres casos posibles:

a) La variación de *v* y *pv′* se efectúa en sentido opuesto, pero es de la misma magnitud; por ejemplo:

80*c* + 20*v* + 10 *pv*; *pv′* = 50%, *g′* = 10%,

90*c* + 10*v* + 20 *pv*; *pv′* = 200%, *g′* = 20%.

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

b) La variación de *pv′* y *v* también se verifica en sentido opuesto, pero no en la misma magnitud en ambos. Entonces o bien prevalece la variación de *v* o bien la de *pv′*.

I) 80*c* + 20*v* + 20*pv*; *pv′* = 100%, *g′* = 20%,

II) 72*c* + 28*v* + 20*pv*; *pv′* = 713 $^{3}/_{7}$%, *g′* = 20%,

III) 84*c* + 16*v* + 20*pv*; *pv′* = 125%, *g′* = 20%.

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

c) La variación de *pv′* y de *v* se opera en el mismo sentido, y entonces uno refuerza los efectos del otro.

90*c* + 10*v* + 10*pv*; *pv′* = 100%, *g′* = 10%,

80*c* + 20*v* + 30*pv*; *pv′* = 150%, *g′* = 30%,

92*c* + 8*v* + 6*pv*; *pv′* = 75%, *g′* = 6%.

También en este caso son diferentes los tres productos de valor, a saber de 20, 50 y 14; y esa diferencia en la magnitud de la cantidad de trabajo efectuada en cada caso vuelve a reducirse a la diferencia del número de

obreros, de la duración del trabajo, de la intensidad del mismo, o bien de todos o varios de estos factores.

3)[20] *pv′, v y* **C** *variables*

Este caso no presenta aspectos novedosos, y se liquida mediante la fórmula general dada bajo II), *pv′* variable.

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

1.º) *g′* aumenta o disminuye en la misma relación que *pv′*, si $\frac{v}{\mathbf{C}}$ permanece constante. **[79]**

80*c* + 20*v* + 20*pv*; *pv′* = 100%, *g′* = 20%,

80*c* + 20*v* + 10*pv*; *pv′* = 50%, *g′* = 10%,

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

2.º) *g′* aumenta o disminuye en mayor proporción que *pv′* cuando $\frac{v}{\mathbf{C}}$ se mueve en el mismo sentido que *pv′*, es decir que aumenta o disminuye cuando *pv′* aumenta o disminuye.

80*c* + 20*v* + 10*pv*; *pv′* = 50%, *g′* = 10%,

70*c* + 30*v* + 20*pv*; *pv′* = 66 $^2/_3$%, *g′* = 20%,

50% : 66 $^2/_3$% < 10% : 20%.[21]

3.º) *g′* aumenta o disminuye en menor proporción que *pv′* cuando $\frac{v}{\mathbf{C}}$ se modifica en sentido opuesto a *pv′*, pero en menor proporción.

80*c* + 20*v* + 10*pv*; *pv′* = 50%, *g′* = 10%,

90*c* + 10*v* + 15*pv*; *pv′* = 150%, *g′* = 15%,

50% : 150% > 10% : 15.

4.º) *g′* aumenta aunque *pv′* disminuya, o disminuye aunque aumente *pv′* cuando $\frac{v}{\mathbf{C}}$ se modifica en sentido opuesto a *pv′* y en mayor proporción que ésta.

80*c* + 20*v* + 20*pv*; *pv′* = 100%, *g′* = 20%,

90*c* + 10*v* + 15*pv*; *pv′* = 150%, *g′* = 15%,

pv′ ha aumentado de 100% a 150% ; *g′* ha disminuido de 20% a 15%.

5.º) Por último, *g′* permanece constante, a pesar de aumentar o disminuir *pv′* cuando $\frac{v}{\mathbf{C}}$ se modifica en sentido opuesto, pero altera su magnitud exactamente en la misma proporción que *pv′*. **[80]**

Sólo este último caso requiere algunas explicaciones. Como hemos visto anteriormente en las variaciones de $\frac{v}{\mathbf{C}}$, que una misma tasa de plusvalor puede expresarse en las más diversas tasas de ganancia, así vemos aquí que una misma tasa de ganancia puede basarse en muy diversas tasas de plusvalor. Pero mientras que, en caso de mantenerse constante *pv′*, cualquier modificación imaginable en la relación entre *v* y **C** bastaría para provocar una diversidad de la tasa de ganancia, debe producirse, en el caso de cambio de magnitud de *pv′*, un cambio de magnitud exactamente correspondiente y de sentido contrario de $\frac{v}{\mathbf{C}}$ para que la tasa de ganancia permanezca constante. Esto sólo muy excepcionalmente resulta posible en el caso de un mismo capital o en el de dos capitales en un mismo país. Tomemos por ejemplo un capital

80*c* + 20*v* + 20*pv*; C = 100, *pv′* = 100%, *g′* = 20%,

y supongamos que el salario desciende de tal manera que en lo sucesivo es posible obtener el mismo número de obreros con 16*v*, en lugar de 20*v*. Tenemos entonces, manteniéndose inalteradas las restantes condiciones, y quedando libres 4*v*:

80*c* + 16*v* + 24*pv*; **C** = 96, *pv′* = 150%, *g′* = 25% .

Para que *g′* fuese = 20%, como antes, el capital global debería aumentar a 120, y en consecuencia el capital constante debería aumentar a 104:

104*c* + 16*v* + 24*pv*; **C** = 120, *pv′* = 150%, *g′* = 20% .

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

ramos de la industria en los cuales sólo se emplean capital fijo y trabajo, mientras que la naturaleza provee el objeto de trabajo. **[81]**

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

De todos los cinco casos resulta, entonces, que una tasa de ganancia en aumento puede corresponder a una tasa de plusvalor en disminución o en ascenso, que una tasa de ganancia decreciente puede corresponder a una tasa de plusvalor en ascenso o disminución, y que una tasa de ganancia constante puede corresponder a una tasa de plusvalor en aumento o disminución. Ya hemos visto en I que una tasa de ganancia creciente, descendente o constante puede corresponder asimismo a una tasa de plusvalor invariable.

*

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

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

son iguales:

1) en caso de igual composición porcentual de los capitales e igual tasa de plusvalor.

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

Son diferentes:

1) en caso de igual composición porcentual, cuando las tasas de plusvalor son desiguales, cuando se hallan en la misma relación que las tasas de plusvalor.

2) en caso de igual tasa de plusvalor y diferente composición porcentual, cuando se hallan en la misma relación que las partes variables del capital. **[82]**

3) en caso de diferente tasa de plusvalor y de diferente composición porcentual, cuando se hallan en la misma relación que los productos *pv' v*, es decir como las masas de plusvalor calculadas en su relación porcentual con el capital global.[10]

CAPÍTULO IV

INFLUENCIA DE LA ROTACIÓN SOBRE LA TASA DE GANANCIA

[83]

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

Ya en el tomo segundo[(22)] se ha desarrollado en detalle cómo el acortamiento del tiempo de rotación o de una de sus etapas —el tiempo de producción y el tiempo de circulación— acrecienta la masa del plusvalor producido. Pero puesto que la tasa de ganancia sólo expresa la **[84]** relación entre la masa de plusvalor producida y el capital global empleado en su

producción, resulta evidente que cualquier reducción de esa índole hace aumentar la tasa de ganancia. Lo que se ha desarrollado antes, en la sección segunda del tomo segundo, con relación al plusvalor, se aplica igualmente a la ganancia y a la tasa de ganancia, y no necesita repetirse aquí. Queremos destacar apenas un par de elementos principales.

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

Los medios principales para reducir el tiempo de circulación son las mejores comunicaciones. Y en este aspecto, los últimos cincuenta años han provocado una revolución sólo comparable a la revolución industrial de la segunda mitad del siglo pasado. En el campo, las carreteras de macadán han sido relegadas a un segundo plano por el ferrocarril; en el mar, las rápidas y regulares líneas de vapores, han desplazado al lento e irregular velero, y a través de todo el globo terráqueo se tienden los cables del telégrafo. Sólo el canal de Suez ha abierto en realidad el Asia Oriental y Australia al tráfico de vapores. El tiempo de circulación de un envío de mercancías al Lejano Oriente, que en 1847 aún era de por lo menos doce **[85]** meses (véase tomo II, p. 235),**(23)** se ha podido reducir hoy día a aproximadamente igual número de semanas. Los dos grandes focos de la crisis de 1825-1857,

Norteamérica y la India, se han acercado en un 70-90% a los países industriales europeos en virtud de esta revolución de los medios de trasporte, con lo cual han perdido gran parte de su capacidad explosiva. El tiempo de rotación del comercio mundial global se ha abreviado en la misma medida, y la capacidad de acción del capital que participa en él se ha acrecentado en más del doble o el triple. Esto no ha dejado de tener influencia sobre la tasa de ganancia, cosa que se comprende en forma obvia.

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

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

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

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

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

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

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

La influencia directa del tiempo de rotación abreviado sobre la producción de plusvalor, o sea también sobre la de ganancia consiste en la mayor eficacia que se da con ello a la parte variable del capital, acerca de lo cual debe consultarse el tomo II, capítulo XVI, «La rotación del capital variable».[(24)] Allí se demostró que un capital variable de 500 que rota diez veces en el año se apropia en ese lapso de tanto plusvalor como un capital variable de 5.000 que —con igual tasa de plusvalor e igual salario— rota sólo una vez en el año.

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

100*c* (desgaste) + 500*c* + 500*v* + 500*pv* = 1.600

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

1.000*c* (desgaste) + 5.000*c* + 5.000*v* + 5.000*pv* = 16.000,

C = 11.000, *pv* = 5.000, *g′* = 5.000/11.000 = 45 $^{5}/_{11}$%.

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

200*c* (desgaste) + 1.000*c* + 1.000*v* + 1.000*pv*. = 3.200

y el producto anual global para cinco rotaciones:

1.000*c* (desgaste) + 5.000*c* + 5.000*v* + 5.000*pv* = 16.000,

C = 11.000, *pv* = 5.000, *g′* = 5.000/11.000 = 45 $^{5}/_{11}$%. **[87]**

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

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

C = 11.000, *pv* = 5.000, *g′* = 5.000/11.000 = 45 $^{5}/_{11}$% .

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

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

200*c* (desgaste) + 500*c* + 500*v* + 500*pv* = 1.700

o bien el producto anual:

1.000*c* (desgaste) + 2.500*c* + 2.500*v* + 2.500*pv* = 8.500,

C = 11.000, *pv* = 2.500, *g′* = 2.500/11.000 = 22 $^{8}/_{11}$%.

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

La masa de plusvalor apropiada en el curso del año es, por lo tanto, igual a la masa de plusvalor apropiado en un período de rotación del capital *variable*, multiplicada por el número de tales rotaciones en el año. Si denominamos **PV** al plusvalor o ganancia apropiada anualmente, *pv* al plusvalor apropiado en un período de rotación, y *n* al número de rotaciones anuales del capital variable, entonces **PV** = *pv n*, y la tasa anual del plusvalor **PV′** = *pv′ n*, como ya se desarrollara en el tomo II, capítulo XVI, 1.[25]

La fórmula de la tasa de ganancia $g' = pv' \frac{v}{\mathbf{C}} = pv' \frac{v}{c+v}$ sólo es correcta, evidentemente, si el *v* del numerador es el mismo que el del denominador. En el denominador *v* es la parte total del capital global empleado promedialmente para salarios, como capital variable. El *v* del numerador sólo está determinado, en primera instancia, [88] por el hecho de que ha producido y se ha apropiado de cierta cantidad de plusvalor = *pv*, cuya relación con él, $\frac{pv}{v}$ es la tasa de plusvalor *pv′*. Sólo de esta manera se habrá transformado la ecuación $g' = \frac{pv}{c+v}$ en esta otra: $g' = pv' \frac{v}{c+v}$. El *v* del numerador se determina entonces más exactamente diciendo que debe ser igual al *v* del denominador, es decir a la parte variable total del capital **C**. En otras palabras, la ecuación $g' = \frac{pv}{\mathbf{C}}$ puede transformarse sin error en

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

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

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

Acudimos para ello a la hilandería de algodón de 10.000 husos mecánicos alternativos descrita en el tomo 1, pp. 209/201,[(26)] y suponemos que los datos suministrados para una semana de abril de 1871 conservan validez para todo el año. El capital fijo invertido en maquinaria era de £ 10.000. El capital circulante no estaba indicado; supongamos que haya sido de £ 2.500, conjetura bastante elevada pero que se justifica por la suposición, que siempre debemos hacer en este caso, de que no se efectúan operaciones de crédito, vale decir, ninguna utilización permanente o temporaria de capital ajeno. El producto semanal se hallaba compuesto, en cuanto a su valor, por £ 20 correspondientes al desgaste de maquinaria, £ 358 de adelanto de capital constante circulante (£ 6 de alquiler, £ 342 de algodón, £ 10 de carbón, gas y aceite), £ 52 de capital variable desembolsado en salarios y £ 80 de plusvalor; por lo tanto:

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

El adelanto semanal de capital circulante era, en consecuencia, de $358c + 52v = 410$, y su composición porcentual $87{,}3c + 12{,}7v$. Esto, calculado conforme al capital circulante total de £ 2.500, da £ 2.182 de capital constante y £ 318 de capital variable. Puesto que el desembolso global por salarios en el año fue de 52 veces £ 52, vale decir £ 2.704, resulta que el capital variable de £ 318 rotó casi exactamente 8 ½ veces en el **[90]** año. La tasa de plusvalor fue de $^{80}/_{52} = 153\ ^{11}/_{13}\%$. A partir de estos elementos calculamos la tasa de ganancia sustituyendo los valores en la fórmula $g' = pv' \, n \, \frac{v}{\mathbf{C}}$:

$$pv' = 153\ ^{11}/_{13},\ n = 8\ ½,\ v = 318,\ \mathbf{C} = 12.500;$$

en consecuencia:

$$g' = 153\ ^{11}/_{13} \times 8\ ½ \text{ x } 318/12.5000 = 33{,}27\%.$$

Hacemos la prueba respectiva mediante el empleo de la fórmula simple $g' = \frac{pv}{\mathbf{C}}$. El plusvalor o ganancia global anual asciende a £ 80 × 52 = £ 4.160, lo cual dividido por el capital global de £ 12.500 da casi como antes 33,28%, una tasa de ganancia anormalmente elevada, que sólo puede explicarse a partir de condiciones favorabilísimas en ese momento (precios muy bajos del algodón al mismo tiempo que precios muy altos del hilado),

condiciones que en realidad es seguro que no han tenido vigencia a través de todo el año.

Como ya se ha dicho, en la fórmula $g' = pv' n$ Hacemos la prueba respectiva mediante el empleo de la fórmula simple $g' = \frac{v}{C}$ es $pv' n$ lo que se ha definido en el tomo segundo como tasa anual del plusvalor. En el caso anterior la misma asciende a 153 $^{11}/_{13}$% x 8 ½, o calculándolo con mayor exactitud, 1.307 $^{9}/_{13}$%. Por eso, si cierto Biedermann[21] alzó sus manos al cielo aterrado por la monstruosidad de una tasa anual del plusvalor de 1.000%, tal como figuraba en un ejemplo del tomo segundo, acaso se tranquilice ahora cuando le presentamos un hecho extraído de la práctica viva de Manchester: el de una tasa anual del plusvalor superior al 1.300%. [22] En tiempos de máxima prosperidad, como los que por cierto no pasamos ya desde mucho tiempo a esta parte, una tasa semejante no es, en modo alguno, una manifestación rara.

De paso tenemos aquí un ejemplo de la composición efectiva del capital dentro de la gran industria moderna. El capital global se divide en £ 12.182 de capital constante y £ 318 de capital variable, lo que hace un total de £ 12.500. O, expresado en porcentajes: 97 ½ c + 2 ½*v* = 100 **C**. Sólo la cuadragésima parte del [91] todo, pero ello en forma ocho veces recurrente por año, sirve para hacer frente a los salarios.

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

CAPÍTULO V

ECONOMÍA EN EL EMPLEO DEL CAPITAL CONSTANTE

[93]

I) Consideraciones generales

El aumento del plusvalor absoluto o la prolongación del plustrabajo, y en consecuencia de la jornada laboral, manteniéndose inalterado el capital variable, vale decir empleando el mismo número de obreros con el mismo salario nominal —y es indiferente aquí que se pague el tiempo extra o no— hace disminuir relativamente el valor del capital constante frente al capital global y al capital variable y que aumente, de ese modo, la tasa de ganancia, aun prescindiendo del crecimiento y de la masa del plusvalor así como de la tasa de plusvalor en posible aumento. Las dimensiones de la parte fija del capital constante, edificios fabriles, maquinaria, etc., siguen siendo las mismas así se trabaje con ella 16 o 12 horas. La prolongación de la jornada laboral no requiere un nuevo desembolso en lo que respecta a esta parte, la más onerosa, del capital constante. A ello se agrega que el valor del capital fijo se reproduce así en una serie más breve de períodos de rotación, es decir que se abrevia el tiempo durante el cual debe adelantárselo para lograr una ganancia determinada. De ahí que la prolongación de la jornada laboral acreciente la ganancia, inclusive si se paga el tiempo extra, y hasta cierto

límite aun si se lo paga a precio más elevado que las horas de trabajo normales. Por eso, la necesidad cada vez mayor de aumento del capital fijo en el sistema industrial [94] moderno fue un incentivo fundamental para la prolongación de la jornada laboral por parte de los capitalistas furiosamente ávidos de ganancia.[11]

En caso de la jornada laboral constante, no tiene lugar la misma relación. En este caso es necesario aumentar el número de los obreros, y con ellos también, en cierta relación, la masa del capital fijo, de locales, de maquinaria, etc., a fin de poder explotar una mayor cantidad de trabajo (pues en este caso se hace abstracción de deducciones al salario o de disminución forzosa del salario por debajo de su nivel normal). O bien, si ha de incrementarse la intensidad del trabajo, esto es, si ha de acrecentarse la fuerza productiva del mismo; en general, si ha de generarse mayor plusvalor relativo, crece en los ramos de la industria que emplean materias primas la masa de la parte circulante del capital constante al elaborarse una mayor cantidad de materia prima, etc., en el lapso dado, y en segundo lugar aumenta la maquinaria puesta en movimiento por el mismo número de obreros, vale decir también esta parte del capital constante. El aumento del plusvalor se halla acompañado, pues, por un aumento del capital constante, y el crecimiento de la explotación del trabajo por un encarecimiento de las condiciones de producción por medio de las cuales se explota el trabajo, es decir de un mayor desembolso de capital. Por consiguiente, de este modo la tasa de ganancia resulta disminuida por un lado cuando se la aumenta por el otro.

Toda una serie de gastos varios corrientes permanece igual o casi igual, sin importar si la jornada laboral es más o menos prolongada. Los costos de supervisión son menores para 500 obreros con 18 horas de trabajo que para 750 con 12 horas. «Los costos de funcionamiento de una fábrica que trabaja diez horas son casi igualmente elevados que si trabaja durante doce.» (*Reports of the Inspectors of Factories*, *October 1848*, p. 37.) Los impuestos estatales y municipales, los seguros contra incendio, el salario de diversos empleados permanentes, la desvalorización de la maquinaria y otros diversos gastos varios de [95] una fábrica prosiguen inalterados por el hecho de que el tiempo de trabajo sea más prolongado o más breve; en la

misma relación en que disminuye la producción, aumentan con respecto a la ganancia.[23] (*Reports of the Inspectors of Factories, October 1862*, p. 19.)

El espacio de tiempo en el cual se reproduce el valor de la maquinaria y de otras partes componentes del capital fijo, se halla prácticamente determinado no por el transcurso de su mera duración, sino por la duración total del proceso laboral durante el cual actúa y se consume. Si los obreros deben bregar durante 18 horas en lugar de 12, ello arroja tres días más por semana, una semana se convierte en semana y media, y dos años en tres. Si el tiempo extra no se paga, los obreros agregan gratuitamente, además del tiempo de plustrabajo normal, una tercera semana a cada dos, un tercer año a los otros dos. Y de esta manera aumentará la reproducción de valor de la maquinaria en un 50%, alcanzándosela en los $^2/_3$ del tiempo que sería necesario de otro modo.

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

Como ya se ha señalado al hablar sobre la cooperación, la división del trabajo y la maquinaria,[27] esa economía en las condiciones de producción que caracteriza la producción en gran escala surge principalmente del hecho de que tales condiciones operan como condiciones de trabajo social, socialmente combinado, vale decir que funcionan como condiciones sociales del trabajo. Se consumen en forma común en el proceso de la producción, por parte del obrero colectivo, en lugar de hacerlo de manera desperdigada, en forma de una masa de trabajadores inconexos o que a lo sumo cooperan directamente en pequeña escala. En una gran fábrica con uno o dos motores centrales, los costos de esos motores no crecen en la misma proporción que sus caballos de fuerza, y de ahí su posible esfera de acción; los costos de la maquinaria de trasmisión no crecen en la misma proporción que la cantidad de máquinas de trabajo a las cuales comunica el movimiento; el cuerpo de la propia [96] máquina de trabajo no se encarece en la misma proporción en que aumenta el número de herramientas con las que funciona como con sus órganos, etc. La concentración de los medios de producción ahorra, además, construcciones de toda índole, no sólo para los

talleres propiamente dichos, sino también para los locales destinados a depósitos, etc. Otro tanto ocurre con los gastos por combustible, alumbrado, etc. Las demás condiciones de producción siguen siendo las mismas, sin que importe si las utilizan pocos o muchos.

Toda esta economía, que surge de la concentración de los medios de producción y de su aplicación masiva, presupone empero como condición esencial la aglomeración y cooperación de los obreros, vale decir la combinación social del trabajo. De ahí que derive tanto del carácter social del trabajo como el plusvalor deriva del plustrabajo de cada obrero individual, considerado para sí, aisladamente. Hasta las mejoras permanentes que son posibles y necesarias aquí, provienen única y exclusivamente de las experiencias y observaciones sociales que otorga y permite la producción del obrero colectivo combinado en gran escala.

Otro tanto rige acerca del segundo gran aspecto de las economías en las condiciones de la producción. Nos referimos a la reconversión de las deyecciones de la producción, lo que ha dado en llamarse sus desechos, en nuevos elementos de producción, ora en el mismo ramo de la industria, ora en otro, los procesos en virtud de los cuales estas denominadas deyecciones son lanzadas nuevamente al ciclo de la producción, y por ende al consumo, productivo o individual. También este ramo de las economías, que entraremos a considerar algo más tarde, es el resultado del trabajo social en gran escala. Es el carácter masivo de estos desechos, correspondiente a tal escala, lo que vuelve a convertirlos en objetos de comercio y, con ello, en nuevos elementos de la producción. Sólo en cuanto desperdicios de la producción colectiva, y por ello de la producción en gran escala, adquieren esta importancia para el proceso de producción, y prosiguen siendo portadores de valor de cambio. Estos desechos —abstracción hecha de los servicios que prestan como nuevos elementos de producción— abaratan, en la medida en que se tornan nuevamente vendibles, los costos de la materia prima, en **[97]** la cual se hallan calculados siempre sus desperdicios normales, más exactamente la cantidad de ellos que debe perderse, término medio, en su elaboración. La disminución de los costos de esta parte del capital constante aumenta *pro tanto* [en proporción] la tasa de ganancia

cuando se hallan dadas la magnitud del capital variable y la tasa del plusvalor.

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

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

Ya se ha hablado del ahorro resultante del empleo común de los medios de producción por parte del obrero colectivo —del obrero socialmente combinado— en el proceso de producción. Más adelante consideraremos otro ahorro en el desembolso de capital constante, proveniente de la abreviación del tiempo de circulación (siendo su factor material esencial el desarrollo de los medios de comunicación). Pero aquí hemos de recordar aún de inmediato la economía que surge del constante perfeccionamiento de la maquinaria, a saber 1) de su material, como por ejemplo hierro en lugar de madera; 2) del abaratamiento **[98]** de la maquinaria por perfeccionamiento de la fabricación de máquinas en general, de modo que, aunque el valor de la parte fija del capital constante crece ininterrumpidamente con el desarrollo del trabajo en gran escala, no crece,

ni con mucho, en la misma medida;[12] 3) de las mejoras especiales que permiten trabajar a menor costo y más eficazmente con la maquinaria ya existente, como por ejemplo el perfeccionamiento de las calderas de vapor, etc., acerca de lo cual más tarde aún diremos algo en detalle, 4) la disminución de los desechos en virtud del empleo de mejores maquinarias.

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

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

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

disminución de valor del capital constante, en cuyo elemento se convierte aquí, y en consecuencia para la elevación de la tasa de ganancia.

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

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

producción dada con los costos más reducidos que sea posible. En tanto estas economías no se basen en la ya mencionada explotación de la productividad del trabajo social empleado en la producción del capital constante, sino en economizar en el empleo del propio capital constante, aquéllas o bien derivan directamente de la cooperación y de la forma social del trabajo dentro del propio y determinado ramo de la producción, o bien de la producción de la maquinaria, etc., en una escala en la cual su valor no aumenta en la misma proporción que su valor de uso.

Aquí deben tenerse en consideración dos puntos: si el valor de *c* fuese = 0, *g′* sería = *pv′*, y la tasa de ganancia alcanzaría su máximo. Pero, y en segundo lugar: lo importante para la explotación directa del propio trabajo no es en modo alguno el valor de los medios de explotación empleados, sea del capital fijo, sea de las materias primas y auxiliares. En cuanto sirven como absorbentes de trabajo, como medios en los cuales o a través de los cuales se objetiva el trabajo, y en consecuencia también el plustrabajo, el valor de cambio de la maquinaria, de los edificios, de las materias primas, etc., es por entero indiferente. Lo que importa exclusivamente es, por una parte, su masa tal como se la requiere desde el punto de vista técnico para combinarla con determinada cantidad de trabajo vivo, y por la otra su adecuación a sus fines, es decir no sólo buena maquinaria, sino también buenas materias primas y auxiliares. De la calidad de la materia prima depende en parte la tasa de ganancia. Un material bueno tiene menos desperdicios; por lo tanto, se requiere una menor cantidad de materia prima para absorber la misma cantidad de trabajo. Además es menor la resistencia que encuentra la máquina de trabajo. En parte esto influye incluso sobre el plusvalor y sobre la tasa del plusvalor. Utilizando una materia prima de peor calidad, el obrero necesita más tiempo para elaborar la misma cantidad; manteniéndose constante el salario pagado, esto da por resultado una **[101]** merma de plustrabajo. Además, esto influye muy significativamente sobre la reproducción y acumulación del capital que, tal como lo desarrollan el tomo I, pp. 627/619**(28)** y siguiente, depende más aún de la productividad que de la masa del trabajo empleado.

De ahí que resulte comprensible el fanatismo del capitalista por la economización de los medios de producción. El que nada se pierda o se

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

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

El abaratamiento relativo de los medios de producción no excluye, desde luego, el hecho de que aumente la suma absoluta de su valor, pues la extensión absoluta dentro de la cual se los emplea aumenta extraordinariamente con el desarrollo de la fuerza productiva del trabajo y

de la creciente escala de la producción que la acompaña. La economía en el empleo del capital constante, cualquiera que sea el aspecto bajo el cual se la considere, es el resultado —exclusivo, en parte— de que los medios de producción funcionen y se consuman como medios de producción colectivos del obrero combinado, de modo que esta propia economía aparece como un producto del carácter social del trabajo directamente productivo; pero en parte es el resultado del desarrollo de la productividad del trabajo en las esferas que suministran al capital sus medios de producción, de modo que cuando se considera el trabajo global con respecto al capital global, y no sólo los obreros empleados por el capitalista X con respecto a este último, esta economía vuelve a presentarse como producto del desarrollo de las fuerzas productivas del trabajo social, y la única diferencia es que el capitalista X obtiene ventajas no sólo de la productividad del trabajo de sus propio talleres, sino también de la de talleres ajenos. Sin embargo, al capitalista la economización del capital constante se le antojo una condición totalmente ajena al obrero y que no le incumbe en absoluto, con la cual nada tiene que ver el obrero; mientras que el capitalista siempre comprende con total claridad que el obrero sí tiene que ver con el hecho de que el capitalista compre mucho o poco trabajo por el mismo dinero (pues así es como se manifiesta en su conciencia la transacción entre capitalista y obrero). Esta economía en el empleo de los medios de producción, este método para lograr un resultado determinado con los menores gastos, aparece, en grado machísimo mayor que en el caso de las otras fuerzas inmanentes al trabajo, como una fuerza inherente al capital y como un método peculiar del modo de producción capitalista, y que lo caracteriza. **[103]**

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

Primero: Los medios de producción de los cuales consta el capital constante sólo representan el dinero del capitalista (así como el cuerpo del deudor romano representaba, según Linguet, el dinero de su acreedor)**[24]** y

sólo se hallan en relación con él, mientras que el obrero, en cuanto entra en contacto con ellos en el proceso real de la producción, sólo se ocupa de ellos como de valores de uso de la producción, medios de trabajo y material de trabajo. Por lo tanto, la disminución o aumento de este valor es una cuestión que afecta tan poco su relación con el capitalista como la circunstancia de si trabaja con cobre o hierro. De cualquier manera el capitalista, tal como lo indicaremos más adelante, tiene predilección por concebir las cosas de otro modo en cuanto tiene lugar un aumento en el valor de los medios de producción y, de esa manera, una disminución en la tasa de ganancia.

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

Por último, y como ya se ha visto anteriormente,**(29)** en los hechos el obrero se comporta ante el carácter social de su trabajo, ante su combinación con el trabajo de otros para un fin común, como ante un poder que le es ajeno; las condiciones en que se efectiviza esta combinación son, para él, propiedad ajena, cuya dilapidación le resultaría totalmente indiferente si no estuviese obligado a economizarla. Totalmente diferente es lo que ocurre en las fábricas pertenecientes a los propios trabajadores, como por ejemplo en Rochdale.**[25]**

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

en que se haya apropiado del de sus propios obreros en forma gratuita, es una vinculación que el proceso de circulación, etc., encubre felizmente.

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

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

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

Puesto que el obrero pasa la mayor parte de su vida en el proceso de producción, las condiciones de este proceso son, en gran parte, condiciones de su proceso vital activo, condiciones vitales suyas, y la economía en esas condiciones de vida es un método para aumentar la tasa de ganancia, exactamente tal como ya hemos visto **[105]** anteriormente**(30)** que el trabajo excesivo, la transformación del obrero en una bestia de labor es un método para acelerar la autovalorización del capital, la producción de plusvalor. Esta economización se extiende a colmar locales estrechos e insalubres con obreros, cosa que en el lenguaje capitalista significa ahorro de instalaciones; amontonamiento de peligrosas maquinarias en los mismos locales y omisión de medios de protección contra el peligro; falta de medidas de precaución en procesos de producción que, por su índole, son insalubres o, como en la minería, implican peligro, etc. Y ni que hablar de la ausencia de todos los dispositivos destinados a humanizar el proceso de producción para el obrero, haciéndoselo agradable o siquiera soportable. Desde el punto de

vista capitalista, esto sería un derroche totalmente carente de fin y de sentido. En general, la producción capitalista, con toda su tacañería, es enormemente derrochadora con el material humano, tal como por otra parte, gracias al método de la distribución de sus productos mediante el comercio y su modalidad de la competencia, procede de modo sumamente dispendioso con los medios materiales, perdiendo por un lado para la sociedad lo que por el otro gana para el capitalista individual.

Así como el capital tiene la tendencia, en el empleo directo del trabajo vivo, de reducirlo a trabajo necesario y a abreviar siempre el trabajo necesario para la elaboración de un producto mediante la explotación de las fuerzas productivas sociales del trabajo, es decir a economizar en lo posible el trabajo vivo directamente empleado, así también tiene la tendencia a emplear ese trabajo reducido a su medida necesaria bajo las condiciones más económicas, es decir a reducir a su mínimo posible el valor del capital constante empleado. Si el valor de las mercancías está determinado por el tiempo de trabajo necesario contenido en ellas, y no por el tiempo de trabajo contenido en ellas en forma general, es el capital el primero que realiza esta determinación, y al mismo tiempo acorta de manera constante el tiempo de trabajo socialmente necesario para la producción de una mercancía. El precio de la mercancía se reduce a su mínimo al reducirse a su mínimo cada parte del trabajo requerido para su producción. **[106]**

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

Lo desarrollaremos brevemente mediante algunas ilustraciones. Comenzamos por el final, por la economía en las condiciones de

producción, en tanto éstas se presentan, a la vez, como condiciones de existencia y de vida del obrero.

II) Ahorro en las condiciones de trabajo a expensas de los obreros [(31)]

Minas de carbón. Omisión de los desembolsos más necesarios.

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

de la explotación capitalista. Este sacrificio de vidas humanas se debe, en su mayor parte, a la sórdida avaricia de los propietarios de minas, quienes a menudo sólo hacían cavar un solo pozo, por ejemplo, de modo que no sólo no había una ventilación eficaz, sino que tampoco quedaba una vía posible de escape en cuanto dicho pozo quedase obstruido.

La producción capitalista, si la consideramos en detalle y hacemos abstracción del proceso de circulación y de los excesos de la competencia, procede con suma ahorratividad con el trabajo efectuado, objetivado en mercancías. En cambio es, mucho más que cualquier otro modo de producción, una dilapidadora de seres humanos, de trabajo vivo, una derrochadora no sólo de carne y sangre, sino también de nervios y cerebro. De hecho sólo se debe al más monstruoso derroche de desarrollo individual el que el desarrollo de la humanidad en general esté asegurado y se lleve a cabo en la época histórica que precede inmediatamente a la reconstitución consciente de la sociedad humana.**(32)** Puesto que toda la economización de la que aquí **[108]** se trata emana del carácter social del trabajo, en los hechos es precisamente este carácter directamente social del trabajo el que genera esa dilapidación de la vida y la salud de los obreros. En este aspecto ya resulta característica la pregunta formulada por el inspector fabril Robert Baker: «Todo este problema requiere una seria consideración: ¿de qué manera puede evitarse mejor este *sacrificio de vidas infantiles ocasionadas por el trabajo en grupos hacinados*?» (*Reports of the Inspectors of Factories, October 1863, p. 157.*)

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

Todavía en octubre de 1855 se queja Leonard Horner de la resistencia de numerosísimos fabricantes contra las disposiciones legales acerca de dispositivos protectores para ejes horizontales, pese a que el peligro de los mismos resulta demostrado por accidentes, a menudo fatales, y a que el dispositivo protector no es oneroso ni perturba las actividades en modo

alguno. (*Reports of the Inspectors of Factories, October 1855*, p. 6.) En esta resistencia contra esta y otras disposiciones legales, los fabricantes contaban con el honesto apoyo de los no remunerados jueces de paz, quienes, siendo ellos mismos fabricantes o amigos de éstos, debían dirimir esta clase de casos. El juez superior Campbell nos dice de qué índole eran los veredictos de estos señores, refiriéndose a uno de ellos, contra el que se apeló ante él: «Ésta no es una interpretación de la ley, sino su derogación lisa y llana» (*loc. cit*., p. 11). En el mismo informe relata Horner que en muchas fábricas se pone en movimiento la maquinaria sin anunciárselo previamente a los obreros. Puesto que también siempre hay algo que hacer en la maquinaria detenida, siempre hay **[109]** manos y dedos ocupados en ella, produciéndose continuos accidentes por esta sencilla omisión de una señal (*loc. cit*., p. 44.) Los fabricantes habían formado entonces un *trade-union* para la resistencia contra la legislación fabril, la denominada *National Association for the Amendment of the Factory Laws* de Manchester, que en marzo de 1855, mediante contribuciones de 2 chelines por caballo de fuerza, reunió una suma superior a las £ 50.000 para con ella solventar los costos de los procesos de sus miembros contra demandas judiciales de los inspectores de fábricas y llevar adelante los procesos por cuenta de la Asociación. Se trataba de demostrar que *killing* [*is*] *no murder* [matar no es asesinar]**[26]** cuando ocurre en homenaje a las ganancias. El inspector fabril encargado de Escocia, sir John Kincaid, cuenta que una firma de Glasgow utilizó el hierro viejo de su fábrica para con él proveer de dispositivos protectores a toda su maquinaria, lo cual le costó £ 9 y 1 chelín. Si se hubiese afiliado a la Asociación, hubiese debido pagar una contribución de £ 11 por sus 110 caballos de fuerza, es decir más de lo que le costaba toda la instalación protectora. Pero la *National Association* había sido fundada en 1854 expresamente para porfiar contra la ley que preceptuaba la instalación de esta clase de dispositivos protectores. Durante todo el período 1844-1854 los fabricantes no habían prestado al problema la menor consideración. Por indicaciones de Palmerston, los inspectores de fábricas anunciaron a los fabricantes que a partir de ese momento había que tomarse la ley en serio. De inmediato los fabricantes fundaron su Asociación, muchos de cuyos miembros más descollantes eran jueces de paz ellos mismos y, en tal

carácter, tenían que aplicar personalmente la ley. Cuando en abril de 1855 el nuevo ministro del interior, sir George Grey, efectuó una propuesta de mediación según la cual el gobierno se declaraba dispuesto a darse por satisfecho con dispositivos protectores casi solamente nominales, la Asociación también rechazó ese ofrecimiento con indignación. En diversos procesos, el famoso ingeniero William[33] Fairbairn se prestó a poner en juego su reputación como perito en beneficio de la economía y de la libertad lesionada del capital. El jefe de la [110] inspección de fábricas, Leonard Horner, fue objeto de toda clase de persecuciones y calumnias por parte de los fabricantes.

Pero los fabricantes no descansaron hasta lograr un veredicto de la Court of Queen's Bench[27] según cuya interpretación la ley de 1844 no prescribía la instalación de dispositivos protectores para ejes horizontales colocados a más de 7 pies[34] sobre el suelo, y finalmente en 1856 lograron hacer aprobar, gracias al santurrón Wilson-Patten —uno de esos beatos cuya afectada religiosidad siempre se halla dispuesta a realizar sucios trabajos para complacer a los caballeros del bolso de dinero— una ley con la cual, dadas las circunstancias, podían darse por satisfechos. En efecto, la ley quitaba a los obreros toda protección especial, remitiéndolos, para el caso de indemnización por accidentes causados por la maquinaria, a los tribunales ordinarios (lo cual es pura ironía dados los costos judiciales ingleses), mientras que, por otra parte, en virtud de una disposición finamente alambicada sobre la pericia que debía efectuarse, hacía casi imposible que el fabricante perdiese el proceso. La consecuencia fue un rápido aumento de los accidentes. En el semestre de mayo a octubre de 1858, el inspector Baker registró un aumento de los accidentes de un 21% sólo contra los del semestre anterior. En su opinión, el 36,7% de todos los accidentes podía haberse evitado. Sin embargo, en 1858 y 1859 el número de accidentes había disminuido considerablemente con relación a 1845 y 1846, esto es, en un 29%, con un aumento del 20% del número de obreros en los ramos de la industria sometidos a la inspección. ¿Pero a qué se debía esto? En la medida en que el punto en disputa ha quedado aclarado hasta este momento (1865), el principal factor de su liquidación había sido la introducción de nueva maquinaria en la cual los dispositivos protectores se

hallan instalados ya desde un comienzo, el fabricante los permite porque no implican costos adicionales para él. Algunos obreros también habían logrado elevadas indemnizaciones judiciales a cambio de la pérdida de un brazo, fallos éstos que fueron confirmados hasta llegar a la instancia suprema. (*Reports of the Inspectors of Factories, April 30, 1861*, p. 31; ídem, abril de 1862, p. 17.) **[111]**

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

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

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

El doctor Simon establece una regla, cuya exactitud demuestra mediante multitud de datos estadísticos: «En la misma relación en que la población de una comarca se ve constreñida al trabajo colectivo en recintos cerrados, y manteniéndose constantes las restantes circunstancias, aumenta la tasa de mortalidad de ese distrito a causa de enfermedades pulmonares» (p. 23). La

causa es la mala ventilación. «Y probablemente no haya en toda Inglaterra excepción alguna a la regla de que en todos los distritos en los que hay una industria importante que funciona en locales cerrados, el aumento de la mortalidad de esos obreros es suficiente para dar un tinte especial a la estadística **[112]** de mortalidad de todo el distrito: el exceso de enfermedades pulmonares» (p. 23).

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

En los distritos de la industria sedera, en los que la participación de los varones en el trabajo fabril es mayor, también es importante su mortalidad. En este caso, como se dice en el informe, la tasa de mortalidad por tisis, etc., en ambos sexos revela «las indignantes (atrocins) condiciones sanitarias bajo las cuales se explota gran parte de nuestra industria sedera». Y ésta es la misma industria sedera en la cual los fabricantes, remitiéndose a las condiciones sanitarias excepcionalmente benignas de su actividad, solicitaron que se les concediera la excepción de un tiempo de trabajo prolongado para niños menores de 13 años, la cual, en parte les fue también concedida (libro I, cap. VIII, 6, pp. 296/286[(35)]). **[113]**

Distrito	*Industria principal*	*Mortalidad por enfermedades pulmonares entre 15 y 25 años calculada por cada 100.000*	
		Hombres	*Mujeres*
Berkhamstead	Trenzado de paja, efectuado por mujeres	219	578
Leighton Buzzard	Trenzado de paja, efectuado por mujeres	309	554
Newport Pagnell	Fabricación de puntillas por mujeres	301	617
Towcester	Fabricación de puntilla, por mujeres	239	577
Yeovil	Fabricación de guantes, mayormente por mujeres	280	409
Leek	Industria sedera, en que predominan mujeres	437	856
Congleton	Industria sedera, con predominio de mujeres	566	790
Macclesfield	Industria sedera, con predominio de mujeres	593	890
Zona rural sana	Agricultura	331	333

«Ninguna de las industrias examinadas hasta el presente ofreció un cuadro más grave que el que brinda el doctor Smith de la sastrería… Los talleres, dice, son muy diferentes en su aspecto sanitario, pero casi todos están atestados, mal ventilados y son insalubres en alto grado… Esta clase de locales ya son, de por sí, necesariamente calurosos; pero cuando se enciende el gas, como ocurre en los días de niebla y por las tardes, en el invierno, el calor asciende a 80 y aun a 90 grados» (Fahrenheit = 27-33 C[36]) «y provoca una profusa traspiración y la condensación del vapor en los vidrios, de modo que el agua chorrea o gotea permanentemente desde el tragaluz, y los obreros se ven obligados a mantener abiertas algunas ventanas, a pesar de que de ese modo se resfrían inevitablemente. Acerca de la situación imperante en 16 de los más importantes talleres del West End de Londres, el doctor Smith ofrece la siguiente descripción: el mayor volumen cúbico que corresponde a un obrero en estas mal ventiladas habitaciones es de 270 pies cúbicos;[37] el menor es de 105 pies,[38] y en promedio sólo de 156 pies[39] por [114] persona. En un taller rodeado por una galería y que sólo tiene un tragaluz, trabajan 92 hasta más de 100

personas, y hay encendida gran cantidad de picos de gas; los excusados están pegados a los lugares de trabajo, y el espacio no supera los 150 pies cúbicos[(40)] por persona. En otro taller, al cual sólo puede calificárselo como una perrera en un patio iluminado desde arriba y aireado sólo por medio de una pequeña claraboya, trabajan 5 o 6 hombres en un espacio de 112 pies cúbicos[(41)] por persona.» Y «en estos infames (atrocious) talleres que describe el doctor Smith, los sastres trabajan habitualmente de 12 a 13 horas por día, y en diversas épocas se continúa el trabajo durante 15 a 16 horas» (pp. 25, 26, 28).

Número de personas ocupadas	*Rama industrial y localidad*	*Tasa de mortalidad por 100.000 a la edad de*		
		25-35	*35-45*	*45-55*
958.265	Agricultura. Inglaterra y Gales	743	805	1.145
22.301 hombres y 12.377 mujeres	Sastrería. Londres	958	1.262	2.093
13.803	Tipógrafos e impresores. Londres	894	1.747	2.367[28]

(p. 30). Cabe señalar —y de hecho lo ha observado John Simon, el jefe de la sección médica, de quien emana el informe— que para la edad de 25-35 años la mortalidad de los sastres, tipógrafos e impresores de Londres se ha indicado por debajo de las cifras reales, ya que en ambos ramos de la actividad los maestros de Londres reciben gran número de gente joven (presumiblemente hasta los 30 años) del campo como aprendices e «*improvers*»,[(42)] es decir, para su perfeccionamiento ulterior. Estos incrementan el número de personas ocupadas sobre cuya base deben calcularse las tasas de mortalidad industrial de Londres; pero no contribuyen en la misma proporción al número de muertes ocurridas en Londres, puesto que su permanencia sólo es transitoria allí; si enferman durante ese lapso, regresan a su hogar en el campo, donde se registra su muerte en caso de fallecimiento. Esta circunstancia afecta aún más **[115]** las escalas anteriores por edad, y hace que las tasas de mortalidad londinense para dichas escalas carezcan por completo de valor como medida de la insalubridad industrial (p. 30).

Similar al de los sastres es el caso de los tipógrafos, en el cual a la falta de ventilación, al aire pestilente, etc., se suma aun el trabajo nocturno. Su

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

De las modistas (milliners and dressmakers) nos hemos ocupado ya en el tomo I, cap. VIII, 3, pp. 249/241**(43)** con referencia al exceso de trabajo. En nuestro informe, el doctor Ord describe sus locales de trabajo. Aun siendo mejores durante el día, en las horas en que se enciende gas están sobrecaldeados, son fétidos (foul) e insalubres. En 34 talleres de la mejor especie, el doctor Ord halló que el número promedio de pies cúbicos de espacio por cada obrera era:

«En 4 casos más de 500; en otros 4, de 400-500; en 5 [otros, de 300-400; en otros 5, de 250-300; en 7 otros] **[116]** de 200-250; en 4, de 150-200; y por último en 9, sólo de 100-150.**(44)** Hasta el más amplio de estos locales sólo basta escasamente para un trabajo constante si el espacio no se halla completamente ventilado… Inclusive con buena ventilación, los talleres se tornan sumamente calurosos y húmedos después del anochecer, a causa de los muchos mecheros de gas necesarios.» Y he aquí la observación del doctor Ord acerca de un taller de la clase inferior, explotado por cuenta de un intermediario (*middleman*): «Un recinto de 1.280 pies cúbicos**(45)** de

capacidad; personas presentes: 14; espacio para cada una de ellas: 91,5 pies cúbicos.[(46)] Las obreras tenían aquí el aspecto de estar agotadas de tanto trabajar y desmoralizadas. Sus ganancias se indicaron en 7-15 chelines por semana, y aparte el té… Horas de trabajo de 8 a 20. El cuartito en el cual se hallaban apiñadas estas 14 personas estaba mal ventilado. Había dos ventanas movibles y una chimenea, pero ésta estaba obstruida, no había instalaciones de aireación de ninguna especie» (p. 27).

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

fuera de temporada; y en segundo lugar […] el hacinamiento y mala ventilación de los talleres, el aire viciado por los mecheros de gas, una alimentación insuficiente o mala y falta de cuidado por la comodidad hogareña.»

La conclusión a la que llega el jefe de la oficina inglesa de sanidad es que «para los obreros es prácticamente imposible insistir en lo que es, en teoría, su primer derecho sanitario: el derecho, cualquiera que sea el trabajo para cuya ejecución los reúna su empleador, a que ese trabajo colectivo, en la medida en que dependa del patrón y a sus expensas, se vea exento de toda condición innecesariamente nociva para la salud; […] y que, mientras los propios obreros no estén efectivamente en condiciones de lograr por la fuerza esa justicia sanitaria, tampoco podrán esperar, a pesar de las presuntas intenciones del legislador, ayuda efectiva alguna por parte de los funcionarios encargados de hacer cumplir las *Nuisances Removal Acts* [Leyes de policía sanitaria]» (p. 29).[29] «Sin duda nos deparará algunas pequeñas dificultades técnicas determinar el límite exacto a partir del cual los empleadores deberán someterse a la regulación. Pero… en principio el reclamo de preservación de la salud es universal. Y en interés de miríadas de obreros y obreras cuya vida ahora languidece y se abrevia sin necesidad por los infinitos sufrimientos físicos que su mera ocupación les inflige,[30] oso manifestar la esperanza de que se pongan, de una manera igualmente universal, las condiciones sanitarias del trabajo bajo una apropiada protección legal; cuando menos hasta el punto de asegurar una [118] ventilación eficaz de todos los recintos de trabajo cerrados, y que en cada ramo del trabajo que sea insalubre por su naturaleza se restrinjan lo más que sea posible las influencias particularmente peligrosas para la salud» (p. 31).

III) Economía en la generación y trasmisión de fuerza motriz y en materia de construcciones

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

«El público está muy poco al tanto del ingente incremento de fuerza motriz que se ha alcanzado mediante modificaciones de sistemas y mejoras» (en materia de máquinas de vapor) «tales como aquellos de los que estoy hablando. La fuerza mecánica de nuestro distrito» (Lancashire) «estuvo bajo la pesadilla de una tradición timorata y prejuiciosa durante casi 40 años, pero ahora nos hemos emancipado, felizmente. Durante los últimos 15 años, pero en especial en el curso de los últimos 4» (es decir, desde 1848) «se han verificado algunas modificaciones sumamente importantes en el modo de funcionamiento de las máquinas condensadoras de vapor… El éxito consistió… en que las mismas máquinas realizaban una cantidad de trabajo muchísimo mayor, y ello por añadidura con una muy significativa reducción del consumo de carbón… Durante muchísimos años desde la introducción de la fuerza del vapor en las fábricas de estos distritos, la velocidad con la cual se creía poder [hacer] trabajar a las maquinas condensadoras de vapor era de aproximadamente 220 pies**(47)** de carrera del pistón por minuto; es decir, que una máquina de 5 pies**(48)** de carrera de émbolo ya se hallaba restringida, por las disposiciones vigentes, a 22 revoluciones del eje de cigüeñal. No se consideraba prudente impulsar la máquina con mayor velocidad; y puesto que todo el mecanismo de trasmisión […] estaba adaptado para esta velocidad de 220 pies de recorrido de émbolo por minuto, esta velocidad lenta y absurdamente restringida **[119]** dominó el funcionamiento de tales máquinas durante muchos años. Pero finalmente, haya sido por una afortunada ignorancia de las disposiciones o por las mejores razones de algún audaz innovador, se ensayó una velocidad mayor y, puesto que el resultado fue inmensamente positivo, otros siguieron el ejemplo; se le dio rienda suelta a la máquina, como se decía, y se modificaron las ruedas principales de la maquinaria de trasmisión de tal manera que la máquina de vapor podía hacer 300 pies y aún más por minuto, mientras que la maquinaria se mantenía en su velocidad anterior… Esta aceleración de la máquina de vapor […] es ahora casi general, porque se demostró que no sólo se obtenía mayor cantidad de energía utilizable a partir de la misma máquina, sino que, a consecuencia […] del mayor momento de inercia del volante, el movimiento era mucho más regular […]. Manteniéndose constantes la presión de vapor y el vacío

en el condensador, se […] obtenía mayor energía por la mera aceleración del recorrido del émbolo […]. Si por ejemplo podemos hacer que una máquina de vapor que con 200 pies[49] por minuto rinde 40 caballos de fuerza, practicándole las modificaciones apropiadas haga 400 pies[50] por minuto con la misma presión de vapor y el mismo vacío, tendremos exactamente el doble de fuerza […] y puesto que la presión de vapor y el vacío son los mismos en ambos casos, no se aumenta sustancialmente el esfuerzo de las diversas partes de la máquina […] y, en consecuencia, el peligro de "accidentes" con el aumento de la velocidad. Toda la diferencia estriba en que consumimos más vapor, o aproximadamente el mismo, en proporción con la aceleración del movimiento del émbolo; y además se produce un desgaste un poco más rápido de los cojinetes o de las partes sometidas a fricción, pero que prácticamente no vale la pena mencionar… Pero para lograr que la misma máquina rinda mayor fuerza por aceleración del movimiento del émbolo, debe […] quemarse mayor cantidad de carbón […] bajo la misma caldera de vapor o emplearse una caldera de mayor capacidad de vaporización; en suma, hay que generar mayor cantidad de vapor. Así se hizo, y se instalaron calderas de mayor capacidad de generación de **[120]** vapor en las viejas máquinas "aceleradas"; de este modo, las mismas realizaban en muchos casos un 100% más de trabajo. Hacia 1842, la producción de energía extraordinariamente barata de las máquinas de vapor de las minas de Cornualles comenzó a llamar la atención; la competencia en las hilanderías de algodón obligó a los fabricantes a buscar en los "ahorros" la principal fuente de sus ganancias; la notable diferencia en el consumo de carbón por hora y por caballo de fuerza que presentaban las máquinas de Cornualles, y del mismo modo el trabajo extraordinariamente económico de las máquinas de doble cilindro de Woolf pusieron en primer plano, en nuestra comarca, el ahorro de combustible. Las máquinas de Cornualles y las de doble cilindro producían un caballo de fuerza por hora por 3 ½ a 4 libras[51] de carbón, mientras que las máquinas de los distritos algodoneros consumían, en general, 8 o 12 libras[52] por caballo y por hora. Una diferencia tan significativa impulsó a los fabricantes y constructores de máquinas de nuestro distrito a lograr, por medios similares, resultados tan extraordinariamente económicos como los

que ya eran habituales en Cornualles y en Francia, puesto que allí el elevado precio del carbón había obligado a los fabricantes a restringir en lo posible este oneroso ramo de sus actividades. Esto condujo a importantísimos resultados. Primero: muchas calderas, la mitad de cuya superficie quedaba expuesta al frío aire exterior en los buenos y viejos tiempos de elevadas ganancias, fueron recubiertas ahora con gruesas capas de fieltro o ladrillos y argamasa y de otras maneras, en virtud de lo cual se impedía la irradiación del calor generado a tan alto costo. De la misma manera se protegieron las tuberías de vapor, recubriéndose asimismo los cilindros con fieltro y madera. En segundo lugar se inició el empleo de las altas presiones. Hasta ese momento, la válvula de seguridad se había regulado de manera de abrirse ya a las 4, 6 u 8 libras de presión de vapor por pulgada cuadrada;**(53)** entonces se descubrió que elevando la presión a 14 o 20 libras…**(54)** se lograba un importantísimo ahorro de carbón; en otras palabras, el trabajo de la fábrica se realizaba con un consumo significativamente menor de **[121]** carbón… Aquellos que tenían los medios y la audacia necesarios para ello, aplicaron el sistema del aumento de la presión y de la expansión en toda su amplitud, empleando calderas construidas con tal fin, que proporcionaban vapor a una presión de 30, 40 […] 60 y 70 libras por pulgada cuadrada,**(55)** una presión ante la cual se hubiese desvanecido de terror un ingeniero de la antigua escuela. Pero puesto que los resultados económicos de este aumento de la presión de vapor… pronto se difundieron en la inconfundible forma de libras, chelines y peniques, las calderas de alta presión combinadas con máquinas condensadoras se hicieron un fenómeno casi general. Aquellos que llevaron a cabo radicalmente la reforma […] emplearon las máquinas de Woolf, y esto ocurrió con la mayor parte de las máquinas de construcción reciente; más exactamente las máquinas de Woolf con 2 cilindros, en uno de los cuales el vapor proveniente de la caldera ejerce la fuerza en virtud del exceso de presión por encima de la presión atmosférica, después de lo cual, en lugar de escapar al aire libre, como anteriormente, luego de cada recorrido del émbolo, el vapor entra a un cilindro de baja presión de capacidad aproximadamente cuádruple y, luego de haber realizado allí una nueva expansión, es conducido hacia el condensador. El resultado

económico que se obtiene con esta clase de máquinas es el rendimiento de un caballo de fuerza por hora por cada 3 ½ a 4 libras[(56)] de carbón; mientras que en las máquinas del sistema antiguo eran necesarias de 12 a 14 libras[(57)] para ello […]. Un ingenioso dispositivo ha permitido aplicar el sistema de Woolf del doble cilindro o de la máquina combinada de alta y baja presión a las máquinas más antiguas ya existentes, acrecentando así sus rendimientos al mismo tiempo que se disminuye su consumo de carbón. El mismo resultado […] se ha logrado durante los últimos 8-10 años combinando una máquina de alta presión con una máquina de condensación, de tal manera que el vapor consumido por la primera pasa a la segunda, impulsándola. Este sistema resulta útil en muchos casos».

«No sería fácilmente posible obtener un detalle exacto del aumento del rendimiento laboral de las mismas e **[122]** idénticas máquinas de vapor en las cuales se han adaptado algunos de estos nuevos perfeccionamientos, o todos ellos. Pero estoy seguro […] de que por el mismo peso de maquinaria de vapor obtenemos ahora por lo menos un 50% más de servicio o de trabajo, término medio, y que en muchos casos la misma máquina de vapor que en la época de la limitada velocidad de 220 pies por minuto rendía 50 caballos de fuerza desarrolla actualmente más de 100.[31] Los resultados extremadamente económicos del empleo del vapor de alta presión en las máquinas de condensación, así como las exigencias muchísimo mayores que se les formulan a las antiguas máquinas de vapor con el fin de ampliar las actividades, han llevado durante los últimos tres años a la introducción de calderas tubulares y, de ese modo, a una significativa disminución de los costos de generación de vapor.» (*Reports of the Inspectors of Factories, October 1852*, pp. 23-27.)

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

«Los pasos acelerados a que se han desarrollado los perfeccionamientos de la maquinaria durante los últimos pocos años han permitido a los fabricantes expandir la producción sin el agregado de fuerza motriz adicional. La utilización más ahorrativa del trabajo se ha tornado necesaria en virtud del acortamiento de la jornada laboral, y en la mayor parte de las

fábricas bien dirigidas se considera continuamente la manera en que pueda aumentarse la producción con un desembolso menor. Tengo ante mí un informe, que debo a la gentileza de un inteligentísimo señor de mi distrito, acerca del número y edad de los obreros ocupados en su fábrica, de las máquinas empleadas y de los salarios pagados en el lapso comprendido entre 1840 y la fecha de hoy. En octubre de 1840, su firma ocupaba a 600 obreros, 200 de los cuales eran menores de 13 años, mientras que en octubre de 1852 sólo ocupaba a 350 obreros, de los cuales sólo 60 eran menores de 13 años. Salvo unas pocas, había el mismo número de máquinas en actividad, y en ambos años se pagó la misma suma en concepto de salarios.» (Informe de Redgrave en *Reports of the Inspectors of Factories, October 1852*, pp. 58, 59.)

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

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

IV) Aprovechamiento de las deyecciones de la producción

Con el modo capitalista de producción se amplía el aprovechamiento de las deyecciones de la producción y el consumo. Por las primeras entendemos los desechos de la industria y de la agricultura, y por las últimas en parte las deyecciones resultantes del metabolismo natural del hombre, y en parte la forma en que quedan como residuos los objetos de uso luego de su consumo. Por consiguiente, en la industria química son deyecciones de la producción los subproductos que se pierden en la producción en pequeña escala; las limaduras de hierro que quedan como desecho en la fabricación de máquinas, y que vuelven a entrar como materia prima en la producción de hierro, etc. Son deyecciones del consumo los productos de eliminación natural de los hombres, restos de vestimentas en forma de andrajos etc. Las deyecciones del consumo son de máxima importancia para la agricultura. En lo que se **[124]** refiere a su utilización tiene lugar un despilfarro colosal en la economía capitalista; en Londres, por ejemplo, a dicha economía no se le ocurre hacer nada mejor, con el abono producido por 4 ½ millones de personas, que utilizarlo con ingentes costos para contaminar con él el Támesis.

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

En general, las condiciones de este reaprovechamiento son: el carácter masivo de esta clase de deyecciones, que sólo se da cuando se trabaja en gran escala; perfeccionamiento de la maquinaria, con lo cual sustancias que en su forma dada eran anteriormente inservibles, adquieren una figura útil en la nueva producción; progreso de la ciencia, en especial de la química, que descubre las propiedades útiles de esta clase de desechos. Sin embargo también en la agricultura desarrollada en pequeña escala, en la horticultura, como por ejemplo en Lombardía, en el sur de la China y en Japón, se verifica una gran economía de esta índole. Pero en general, en este sistema la productividad de la agricultura se adquiere al precio de una gran dilapidación de trabajo humano que se sustrae a otras esferas de la producción.

Los así denominados desperdicios desempeñan un importante papel en casi todas las industrias. Así, en el informe fabril de octubre**(58)** de 1863 se indica como uno de los principales motivos por los cuales tanto en

Inglaterra como en muchas partes de Irlanda los arrendatarios sólo cultivan el lino en raras ocasiones y de mala gana: «la gran cantidad de desperdicios… que tiene lugar en la preparación del lino en las pequeñas fábricas agramadoras (*scutch mills*) impulsadas por energía hidráulica… Los desechos del algodón son relativamente escasos, pero los del lino son sumamente grandes. Un buen tratamiento en el enriado y en el agramado mecánico puede reducir considerablemente esta desventaja… En Irlanda, el lino se peina de manera enormemente vergonzosa, de modo que se pierde un 28-30%», todo lo cual podría evitarse mediante el empleo de mejores maquinarias. La estopa que quedaba como desecho alcanzaba cantidades tales, que **[125]** el inspector fabril dice: «Se me ha informado, respecto a algunas de las fábricas de agramar irlandesas, que los agramadores a menudo emplean los desechos que allí quedan como combustible en sus hogares, a pesar de ser muy valiosos.» (*loc. cit*., p. 240.) Más adelante hablaremos de los desperdicios del algodón, cuando tratemos las oscilaciones del precio de la materia prima.

La industria lanera fue más astuta que la del lino. «Antiguamente era corriente desacreditar la preparación de desechos y de harapos de lana para una nueva elaboración pero ese prejuicio ha sido abandonado por completo con relación al *shoddy trade* (industria de la lana artificial) que se ha convertido en un importante ramo del distrito lanero de Yorkshire, y no cabe duda de que también el negocio de los desperdicios del algodón ocupará pronto el mismo lugar, como ramo de las actividades que satisface una reconocida necesidad. Hace 30 años, los trapos de lana, es decir los retazos de paño de pura lana, etc., valían, en promedio, unas £ 4 y 4 chelines la tonelada; durante el último par de años han llegado a valer £ 44 por tonelada. Y la demanda ha crecido a tal punto que también se utilizan tejidos mixtos de lana y algodón, ya que se hn encontrado medios para destruir el algodón sin dañar la lana; y en la actualidad hay miles de obreros ocupados en la fabricación de *shoddy*, con gran ventaja para el consumidor, quien ahora puede comprar paño de buena calidad media a un precio muy módico.» (*Reports of the Inspectors of Factories, October, 1863*, p. 107.) La lana artificial así remozada ya ascendía, a fines de 1862 a un tercio de todo el consumo lanero de la industria inglesa. (*Reports.… Factories, October,*

1862, p. 81.) La «gran ventaja» para el «consumidor» consiste en que sus prendas de lana sólo necesitan un tercio del tiempo anterior para desgastarse, y un sexto para deshilacharse.

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

El ejemplo más patente de utilización de desperdicios lo ofrece la industria química. Ésta no sólo consume sus **[126]** propios desechos, hallándoles nuevas aplicaciones, sino también los de las industrias más disímiles, transformando, por ejemplo, el gas de alquitrán, anteriormente casi inútil, en colores de anilina, rubiacina (alizarina), y últimamente también en medicamentos.**[32]**

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

El ahorro de desechos se debe, en parte, a la buena calidad de la maquinaria empleada. Se economizan aceite, jabón, etc., en la misma relación en que las partes de la máquina se hallan más exactamente trabajadas y mejor pulidas. Esto se refiere a los materiales auxiliares. Pero en parte, —y esto es lo más importante— depende de la calidad de las máquinas y de las herramientas empleadas el que una parte mayor o menor de la materia prima se transforme en desperdicios en el curso del proceso de la producción. Por último, esto depende de la calidad de la propia materia prima. Esto se halla condicionado, a su vez, en parte por el desarrollo de la industria extractiva y de la agricultura, que producen esa materia prima (del progreso de la cultura en su sentido propiamente dicho),**[33]** en parte por el perfeccionamiento de los procesos que atraviesa la materia prima antes de su ingreso en la manufactura.

«Parmentier ha demostrado que, desde una época no muy distante, por ejemplo desde los tiempos de Luis XIV, el arte de moler el grano se ha perfeccionado en Francia de manera muy significativa, de modo que los nuevos molinos, con relación a los viejos, pueden producir hasta una mitad más de pan a partir de la misma cantidad de grano. En efecto, se ha contado para el consumo anual de un habitante de París 4 *setiers* de grano, inicialmente, luego 3, y finalmente 2, mientras que hoy en día ya sólo asciende a 1 $^1/_3$ *setier*[(59)] o aproximadamente 342 libras[(60)] [127] por cabeza…[34] En Perche, donde viví durante largo tiempo, los molinos torpemente construidos, que tenían muelas de granito y roca basáltica, fueron reconstruidos según las reglas de la mecánica que tanto había progresado desde hacía 30 años. Los dotaron de buenas muelas de La Ferté, se molía dos veces el grano, se imprimió un movimiento circular al cedazo, y el producto en harina aumentó en $^1/_6$ para la misma cantidad de grano. Por lo tanto, me explico fácilmente la enorme desproporción entre el consumo diario de grano entre los romanos y nosotros, toda la razón estriba sencillamente en la imperfección de los procedimientos de la molienda y de la panificación. Así debo explicar también un hecho notable que cita Plinio, [libro] XVIII, cap. XX, 2… La harina se vendía en Roma, según su calidad, a 40, 48 o 96 ases el *modius*.[(61)] Estos precios, tan elevados en relación con los precios contemporáneos del grano, se explican a partir de los molinos imperfectos, que por entonces aún se hallaban en su infancia, y de los considerables costos de molienda que de ello derivaban.» (Dureau de la Malle, *Économie Politique des Romains*, París 1840, I, pp. 280, 281.)[(62)]

V) Economía mediante inventos [(63)]

Estos ahorros en el empleo del capital fijo son, como ya se ha dicho, resultado de que las condiciones de trabajo se emplean en gran escala, en suma que sirven como condiciones de trabajo directamente social, socializado, o de la cooperación directa dentro del proceso de producción. Es ésta, por una parte, la condición única bajo la cual pueden aplicarse todos los inventos mecánicos y químicos sin encarecer el precio de la

mercancía, y ésta es siempre la *conditio sine qua non*. Por otra parte, sólo con una producción **[128]** en gran escala son posibles las economías que derivan del consumo productivo de la colectividad. Pero por último sólo la experiencia del obrero combinado descubre y muestra dónde y cómo economizar, cómo llevar a cabo con la mayor sencillez los descubrimientos ya efectuados, qué fricciones prácticas deben superarse en la concreción de la teoría (en su aplicación al proceso de producción), etcétera.

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

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

1) La gran diferencia en los costos entre la primera construcción de una máquina**(64)** y su reproducción; a ese respecto, véanse Ure y Babbage.**[35]**

2) Los costos mucho mayores con los que se maneja un establecimiento basado en inventos nuevos, comparado con los establecimientos posteriores que surgen sobre sus ruinas, *ex suis ossibus* [de sus huesos].**[36]** Esto llega a tal punto que los primeros empresarios quiebran en su mayor parte, y sólo florecen los posteriores, a cuyas manos llegan más baratos los edificios, maquinarias, etc. Por ello las más de las veces es la clase de menor valor y más miserable de los capitalistas dinerarios la que extrae los mayores beneficios de todos los nuevos desenvolvimientos del trabajo general del espíritu humano y de su aplicación social en virtud del trabajo combinado.

CAPÍTULO VI

INFLUENCIA DE LOS CAMBIOS DE PRECIOS

[129]

I) Oscilaciones de precios de la materia prima; sus efectos directos sobre la tasa de ganancia (65)

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

producidos por la variación del salario en la tasa de ganancia; el resultado surge luego por sí solo. **[130]**

Pero en general hay que observar aquí, como en el caso precedente, que si registran variaciones, sea como consecuencia de una economía del capital constante o a causa de oscilaciones en los precios de la materia prima, dichas variaciones afectan siempre la tasa de ganancia, aun cuando dejen totalmente intacto el salario, y en consecuencia la tasa y la masa del plusvalor. Modifican en $pv' \frac{v}{C}$ la magnitud de C, y con ello el valor de toda la fracción. En este caso de toda relevancia —a diferencia de lo que se revelara cuando consideramos el plusvalor— en cuáles esferas de la producción se efectúan estas variaciones, si los ramos de la industria afectados por ellas producen o no medios de subsistencia para los obreros o, en su caso, capital constante para la producción de tales medios de subsistencia, respectivamente. Lo que hemos desarrollado aquí vale asimismo cuando las variciones se verifican en producciones suntuarias, y por producto suntuario cabe entender aquí toda producción que no se requiere para la reproducción de la fuerza de trabajo.

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

En las siguientes investigaciones nos limitaremos a oscilaciones de precios de la materia prima, no en la medida en que entre ora como materia prima de la maquinaria que funciona como medio de trabajo, ora como material auxiliar en su aplicación, sino en tanto entre como materia prima en el proceso de producción de la mercancía. Hay que señalar aquí una sola cosa: la riqueza natural en hierro, carbón, madera, etc., de los elementos principales de la construcción y empleo de maquinaria, aparece aquí como

fertilidad natural del capital y es un elemento de la determinación de la tasa de ganancia, independiente del alto o bajo nivel del salario. [131]

Puesto que la tasa de ganancia es = $\frac{pv}{\mathbf{C}}$ o $\frac{pv}{c+v}$,[66] está claro que todo cuanto acarree un cambio en la magnitud de *c*, y por consiguiente de **C**, provoca asimismo un cambio en la tasa de la ganancia, aun permaneciendo inalterados *pv* y *v* y su relación recíproca. Pero la materia prima constituye una parte principal del capital constante. Inclusive en ramos de la industria en los que no entra materia prima propiamente dicha, sí entra como material auxiliar o como parte constitutiva de la máquina, etc., y de ese modo sus oscilaciones de precio influyen, *pro tanto*, sobre la tasa de ganancia. Si el precio de la materia prima desciende en una suma = *d*, $\frac{pv}{\mathbf{C}}$ o $\frac{pv}{c+v}$ se transformarán en $\frac{pv}{\mathbf{C}-d}$ o $\frac{pv}{(c-d)+v}$. Por consiguiente aumenta la tasa de ganancia. A la inversa. Si aumenta el precio de la materia prima, se transformarán ahora en $\frac{pv}{\mathbf{C}+d}$ o $\frac{pv}{(c+d)+v}$; por consiguiente descenderá la tasa de ganancia. Bajo circunstancias en lo demás iguales, la tasa de ganancia aumenta y disminuye, por ende, en sentido inverso al precio de la materia prima. De aquí resulta, entre otras cosas, la importancia que tiene para los países industriales el bajo precio de la materia prima, incluso si las oscilaciones en el precio de la materia prima no estuviesen acompañadas en absoluto por modificaciones en la esfera de venta del producto, es decir prescindiendo por completo de la relación entre oferta y demanda. Resulta además que el comercio exterior influye sobre la tasa de ganancia, incluso si hacemos abstracción de toda influencia del mismo sobre el salario por abaratamiento de los medios de subsistencia necesarios. Pues afecta los precios de las materias primas y auxiliares que entran en la industria o en la agricultura. Al conocimiento hasta el presente aún bastante precario de la naturaleza de [132] la tasa de ganancia y de su diferencia específica con respecto a la tasa del plusvalor, se debe el hecho de que, por una parte, economistas que destacan el significativo influjo de los precios de la materia prima sobre la tasa de ganancia, confirmado por la experiencia práctica, le den a este fenómeno una explicación teórica totalmente falsa

(Torrens[37]), mientras que, por otra parte, economistas que se atienen a los principios generales, como Ricardo,[38] desconocen la influencia del comercio mundial, por ejemplo, sobre la tasa de ganancia.

De ahí que se comprenda la gran importancia para la industria de la supresión o disminución de los aranceles aduaneros sobre las materias primas, por eso, la tesis de que había que permitir su introducción más libre posible era ya la doctrina principal del sistema proteccionista más racionalmente desarrollado. Ésta era, además de la abolición de los aranceles cerealeros,[39] la principal preocupación de los *freetraders* [librecambistas] ingleses, quienes velaban ante todo, también, por la supresión del arancel aduanero que gravaba el algodón.

Como ejemplo de la importancia que reviste la baja de precios no de una materia prima propiamente dicha, sino de un material auxiliar, que no obstante es, a la vez, elemento principal de la alimentación, puede servir el uso de la harina en la industria del algodón. Ya en 1837 calculaba Robert Hyde Greg[13] que los 100.000 telares de vapor y los 250.000 telares manuales utilizados por entonces en la tejeduría de algodón en Gran Bretaña, consumían anualmente 41 millones de libras[(67)] de harina para apresto de la urdimbre. A esto se sumaba aun un tercio de esa cantidad para el blanqueado y otros procesos. Greg calcula en £ 342.000 anuales para los últimos 10 años el valor total de la harina así consumida. La comparación con los precios de la harina en el continente demostraba que el recargo en el precio de la harina impuesto al fabricante en virtud de los aranceles cerealeros alcanzaba anualmente, él solo, a las £ 170.000. Para 1837 Greg lo estima en por lo menos £ 200.000, y habla de una firma para la cual el recargo en el precio de la harina ascendía a £ 1.000 [133] anuales. En consecuencia de ello, «grandes fabricantes, precavidos y calculadores hombres de negocios, han dicho que 10 horas de trabajo diario serían totalmente suficientes si se derogasen los aranceles cerealeros» (*Reports of the Inspectors of Factories, October 1848*, p. 98). Los aranceles cerealeros fueron abolidos; además lo fueron los que gravaban el algodón y otras materias primas; pero apenas se hubo logrado esto, la oposición de los fabricantes contra el *bill* [ley] de las diez horas fue más violenta que nunca. Y cuando, a pesar de ello, el trabajo fabril de diez horas pronto se convirtió

en ley, su primera consecuencia fue una tentativa de disminución general del salario.[68]

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

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

valor del producto mercantil, no sólo porque entra por completo en éste, sino porque en cada parte alícuota del producto global disminuyen constantemente tanto la parte constituida por el desgaste de la maquinaria como la parte que constituye el nuevo trabajo agregado. Como consecuencia de este movimiento descendente crece en proporción la otra parte de valor, la que constituye la materia prima, si ese aumento no resulta anulado por una correspondiente disminución de valor por parte de la materia prima, derivado de la creciente productividad del trabajo que se emplea para su propia elaboración.

Más aún: puesto que las materias primas y auxiliares, exactamente al igual que el salario, constituyen componentes del capital circulante, es decir que deben ser constantemente repuestos en su totalidad a partir de cada venta del producto, mientras que de la maquinaria sólo cabe reponer el desgaste, y ello en primera instancia en la forma de un fondo de reserva —para lo cual, de hecho, no es en modo alguno tan fundamental si cada venta en particular contribuye con su parte a este fondo de reserva, y presuponiendo solamente que toda la venta anual contribuye a él con su participación anual—, se revela aquí nuevamente que un aumento en el precio de la materia prima puede cercenar o inhibir todo el proceso de reproducción al no bastar el precio obtenido por la venta de la mercancía para reponer todos los elementos de la misma, o bien al imposibilitar la prosecución del proceso en un nivel adecuado a sus fundamentos técnico, de modo que sólo puede ocuparse una parte de la maquinaria, o bien la **[135]** maquinaria completa no puede trabajar todo el tiempo habitual.

Por último, los costos causados por los desperdicios se modifican en forma directamente proporcional a las oscilaciones de precios de la materia prima, subiendo y bajando con su ascenso y su descenso. Pero también esto tiene un límite. En 1850 se decía aún: «Hay una fuente de considerables pérdidas provenientes del aumento de precios de la materia prima, que prácticamente no llamaría la atención a alguien que no fuese un hilandero práctico, a saber, las pérdidas por desperdicio. Se me informa que cuando aumenta el algodón, los costos para el hilandero, y en especial los de las calidades inferiores, aumentan en mayor proporción de lo que indica el recargo de precios pagado. Los desechos al fabricar hilados ordinarios

ascienden cómodamente a un 15%; por lo tanto, si este porcentaje causa una pérdida de ½ penique por libra en un precio del algodón de 3 ½ peniques, acrecienta la pérdida por libra a 1 penique en cuanto el algodón aumenta a 7 peniques la libra.» (*Reports of the Inspectors of Factories, April 1850*, p. 17.)

Pero cuando, a consecuencia de la Guerra Civil Norteamericana el algodón subió a precios no igualados desde hacía casi 100 años, el tenor del informe era totalmente diferente: «El precio que se paga actualmente por los desperdicios de algodón y la reintroducción de los desechos en la fábrica como materia prima, ofrecen cierta compensación por la diferencia existente, en materia de pérdida por desperdicios, entre el algodón indio y el norteamericano. Esta diferencia asciende aproximadamente al 12 ½%. La pérdida en la elaboración del algodón indio es del 25%, de modo que el algodón en realidad le cuesta al hilandero ¼ más de lo que paga por él.**[40]** La pérdida por desecho no era tan importante cuando el algodón norteamericano costaba 5 o 6 peniques la libra, pues no sobrepasaba los ¾ de penique por libra; pero es muy importante ahora, cuando la libra de algodón cuesta 2 chelines, y por lo tanto la pérdida por desecho asciende a 6 peniques».**14** **[41]** (*Reports of the Inspectors of Factories, October 1863*, p. 106.**(69)**) **[136]**

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

Los fenómenos que investigamos en este capítulo presuponen, para su pleno desarrollo, el sistema crediticio y la competencia en el mercado mundial, el cual constituye en general la base y la atmósfera vital del modo capitalista de producción. Pero estas formas más concretas de la producción capitalista sólo pueden explicarse con amplitud luego de haberse comprendido la naturaleza general del capital; además, su exposición se halla fuera del plan de nuestra obra y pertenece a la continuación que, llegado el caso, daremos a la misma.**[42]** Sin embargo podemos tratar aquí en general los fenómenos señalados en el epígrafe. Los mismos se hallan

ligados entre sí, en primer lugar, y en segundo término tanto con la tasa como con la masa de la ganancia. También hay que describirlos brevemente siquiera porque producen la impresión de que no sólo la tasa, sino también la masa de la ganancia —que de hecho es idéntica a la masa del plusvalor puede aumentar y disminuir independientemente de los movimientos del plusvalor—, sea de la masa o de la tasa de éste.

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

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

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

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

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

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

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

Si aumenta el precio de la materia prima, por ejemplo del algodón, aumentará también el precio de las mercancías de algodón —de los productos semielaborados, como el hilado, y de las mercancías terminadas

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

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

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

Cuanto menores sean los acopios que se encuentran en la esfera de producción y en el mercado, por ejemplo al término del año comercial, en la época en que vuelve a suministrarse la materia prima en forma masiva —

por consiguiente después de la cosecha, en el caso de los productos agrícolas—, con tanta mayor pureza se manifiestan los efectos de las modificaciones de precios de la materia prima.

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

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

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

1) Los constantes perfeccionamientos que, en términos relativos, despojan de su valor de uso, y en consecuencia también de su valor, a la maquinaria, instalaciones fabriles, etc., ya existentes. Este proceso actúa violentamente, sobre todo en la primera época de la introducción de nueva maquinaria, antes de que ésta haya alcanzado determinado grado de madurez, y cuando por consiguiente se vuelve constantemente anticuada antes de haber tenido tiempo de reproducir su valor. Es ésta una de las razones de la desmedida prolongación del tiempo de trabajo habitual en esta clase de épocas, del trabajo de turnos alternados diurnos y nocturnos, para que el valor de la maquinaria se reproduzca en un lapso más breve, sin que haya que calcular en demasía el desgaste de la misma.**(70)** Si en cambio el tiempo breve de acción de la maquinaria (su breve plazo vital frente a perfeccionamientos previsibles) no se compensa de este modo, transferiría

al producto una parte de valor demasiado grande en concepto de desgaste moral, de modo que ella misma no podría competir con el trabajo manual.[15] [43] [141]

(71) Cuando la maquinaria y el equipamiento de edificios —en general, el capital fijo— han alcanzado cierta madurez, de modo que permanecen inalterados por un tiempo más bien prolongado, cuando menos en su construcción fundamental, se produce una desvalorización similar como consecuencia de perfeccionamientos en los métodos de reproducción de ese capital fijo. El valor de la maquinaria, etc., desciende ahora no porque sea rápidamente desplazada o desvalorizada en cierto grado por otra maquinaria más nueva y productiva, sino porque ahora se la puede reproducir a menor costo. Es éste uno de los motivos por los cuales los grandes establecimientos industriales a menudo sólo florecen en segundas manos, luego de haber quebrado su primer propietario; el segundo, que los ha comprado baratos, comienza por ello su producción desde un principio con un desembolso menor de capital.

En la agricultura en especial salta a la vista que las mismas razones que elevan o deprimen el precio del producto también hacen aumentar o abaten el valor del capital, porque este mismo se compone, en gran parte, de aquel producto, grano, ganado, etcétera. (Ricardo[44])

*

Quedaría por mencionar aún el capital variable.

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

capital— que no han sido examinadas [142] anteriormente y que ahora hemos de examinar con brevedad.

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

Supongamos, por ejemplo, que originariamente se requerían £ 500 para poner en movimiento 500 obreros por semana, y que para ello ahora sólo se requieren £ 400. Entonces, si la masa del valor producido era en ambos casos = £ 1.000, la masa del plusvalor semanal era, en el primer caso = £ 500, y la tasa del plusvalor 500/500 = 100% ; pero después de la rebaja de salarios la masa del plusvalor es £ 1.000 £ 400 = £ 600, y su tasa es 600/600 = 150%. Y este aumento de la tasa de plusvalor es el único efecto para quien, con un capital variable de £ 400 y el correspondiente capital constante, invierte en un nuevo negocio en la misma esfera de producción. Pero en un negocio ya en funcionamiento, en este caso no sólo la masa del plusvalor habrá aumentado de £ 500 a £ 600 y la tasa de plusvalor de 100 a 150% como consecuencia de la desvalorización del capital variable; además se han [143] liberado £ 100 de capital variable, con las cuales puede volver a explotarse trabajo. Por lo tanto, la misma cantidad de trabajo no sólo se

explota más lucrativamente, sino que, en virtud de la liberación de las £ 100, también pueden explotarse, con el mismo capital variable de £ 500, más obreros que antes, y con la tasa elevada.

Veamos ahora el caso inverso. Supongamos que la proporción originaria de distribución del producto, con 500 obreros ocupados, es = 400*v* + 600pr = 1.000, es decir que la tasa del plusvalor = 150%. En consecuencia, en este caso el obrero recibe semanalmente £ $^4/_5$ = 16 chelines. Si a consecuencia del aumento de valor del capital variable 500 obreros cuestan ahora semanalmente £ 500, el salario semanal de cada uno de ellos será = £ 1, y £ 400 sólo podrán poner en movimiento a 400 obreros. Por consiguiente, si se pone en movimiento el mismo número de obreros que hasta el presente, tendremos 500*v* + 500*pv* = 1.000; la tasa de plusvalor habría descendido de 150 a 100%, es decir en $^1/_3$. Para un nuevo capital a invertir el único efecto sería éste: el de la disminución de la tasa del plusvalor. Bajo circunstancias en lo demás iguales, la tasa de ganancia hubiese descendido correspondientemente, aunque no en la misma proporción. Por ejemplo si *c* = 2.000, tendremos en un caso 2.000*c* + 400*v* + 600*pv* = 3.000. *pv′* = 150%, *g′* = 600/2.400 = 25%. En el segundo caso, 2.000*c* + 500*v* + 500*pv* = 3.000, *pv′* = 100%; *g′* = 500/2.500= 20%. En cambio, para el capital ya en funcionamiento los efectos serían dobles. Con £ 400 de capital variable, ahora sólo pueden ocuparse 400 obreros, y ello con una tasa de plusvalor del 100%. Por lo tanto, sólo suministran un plusvalor global de £ 400. Dado que además un capital constante de un valor de £ 2.000 requiere 500 obreros para ponerlo en movimiento, 400 obreros sólo pondrán en movimiento un capital constante por valor de £ 1.600. En consecuencia, si ha de proseguirse la producción en la escala vigente hasta ese momento, sin detener $^1/_5$ de la maquinaria, habrá que aumentar el capital variable en £ 100 para seguir ocupando a 500 obreros, como antes; y esto sólo es posible vinculando capital hasta ese momento disponible, haciendo **[144]** que una parte de la acumulación que debía servir para la expansión sirva ahora solamente como complemento, o que se agregue al antiguo capital una parte destinada a ser gastada como rédito. Con un desembolso de capital variable incrementado en £ 100 se producen entonces £ 100 menos de plusvalor. Para poner en movimiento el mismo número de obreros es menester más

capital, y al mismo tiempo queda reducido el plusvalor que suministra cada obrero individual.

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

*

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

Como ya hemos visto, el capital constante también puede ser vinculado o desvinculado como consecuencia del aumento de valor o desvalorización de los elementos que lo integran. Haciendo abstracción de ello, sólo es **[145]** posible una vinculación del mismo (sin que, por ejemplo, una parte del capital variable se transforme en capital constante) si aumenta la fuerza productiva del trabajo, es decir si la misma masa de trabajo genera mayor

producto y por ende pone en movimiento más capital constante. Otro tanto puede ocurrir bajo ciertas circunstancias si disminuye la fuerza productiva, como por ejemplo en la agricultura, de modo que la misma cantidad de trabajo, para dar como resultado el mismo producto, necesita más medios de producción, por ejemplo más siembra o abono, drenaje, etc. Puede liberarse capital constante sin desvalorización si, mediante mejoras, empleo de fuerzas naturales, etc., se pone a un capital constante de menor valor en condiciones de prestar técnicamente los mismos servicios que prestaba anteriormente otro de mayor valor.

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

una medida determinada de dichos valores de uso tendrá, en consecuencia, un precio sumamente diferente. Si, por ejemplo, el valor *x* se representa en 100 libras de la mercancía *a*, el precio de una libra será de $a = x/100$; si se representa en 1.000 libras de *a*, el precio de una libra será de $a = x/1.000$, etc. Por lo tanto, éste es uno de los elementos de estas oscilaciones del precio de la materia prima. Un segundo elemento, que sólo se menciona aquí para completar el cuadro —ya que tanto la competencia como el sistema crediticio aún se hallan aquí fuera de nuestra consideración— es el que sigue: está fundado en la naturaleza de las cosas el hecho de que las sustancias vegetales y animales, cuyo crecimiento y producción se hallan sometidos a determinadas leyes orgánicas, ligadas a ciertos lapsos naturales, no puedan aumentarse súbitamente en la misma medida en que se aumentan, por ejemplo, las máquinas y otro capital fijo, como carbón, minerales, etc., cuyo incremento, presuponiendo la existencia de las restantes condiciones naturales, puede ocurrir en el menor plazo posible en un país industrialmente desarrollado. De ahí que sea posible —y en la producción capitalista desarrollada hasta inevitable— que la producción y aumento de la parte del capital constante que consta de capital fijo, maquinaria, etc., logre una significativa ventaja sobre la parte del mismo que consta de materias primas orgánicas, de modo que la demanda de esas materias primas crece más rápidamente que su oferta, por lo cual aumenta su precio. Este aumento del precio trae aparejado, de hecho, 1) que esas materias primas se traigan desde distancias mayores, ya que su mayor precio cubre mayores gastos de trasporte, 2) que la producción de las mismas aumente, circunstancia que, como es natural, aunque acaso sólo un año más tarde, puede incrementar realmente la cantidad de productos, y 3) que se aprovechen toda clase de sucedáneos anteriormente no utilizados, procediéndose más económicamente con los desperdicios. Cuando el **[147]** aumento de los precios comienza a influir muy perceptiblemente sobre la extensión de la producción y de la oferta, las más de las veces ya se ha producido el punto de inflexión en el cual, como consecuencia del prolongado aumento de la materia prima y de todas las mercancías en las cuales entra como elemento, disminuye la demanda y se produce también, en consecuencia, una reacción en el precio de la materia prima. Al margen

de las convulsiones que esto origina por la devaluación de capital en diferentes formas, también se producen otras circunstancias igualmente dignas de mención.

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

Pero si se produce el colapso de esos precios elevados, porque su ascenso ha producido en parte una disminución de la demanda, pero por la otra una ampliación de la producción en un caso, y un abastecimiento desde regiones productoras más alejadas y que hasta el presente se habían utilizado menos o nada en absoluto, en otro caso, ocasionándose con ambos una oferta de materias primas que superaba a la demanda —especialmente superándola con los antiguos precios elevados—, el resultado debe considerarse desde diferentes puntos de vista. El súbito colapso del precio de los productos en bruto pone cortapisas a su reproducción, y de ese modo se restablece el monopolio de las regiones originarias, que producen en las condiciones más favorables; restablecido acaso con ciertas restricciones, pero restablecido a pesar de todo. Por cierto que la reproducción de las materias primas prosigue, como **[148]** consecuencia del impulso dado, en una escala ampliada, especialmente en aquellos países que poseen en mayor o menor grado el monopolio de esa producción. Pero la base sobre la cual se efectúa la producción como consecuencia de la ampliación de la maquinaria, etc., y que ahora, luego de algunas oscilaciones, debe considerarse como nueva base normal, como nuevo punto de partida, está sumamente ampliada por los procesos ocurridos durante el último ciclo de

la rotación. Pero durante éste, la reproducción que acaba de incrementarse ha experimentado nuevamente una considerable inhibición en una parte de las fuentes secundarias de abastecimiento. Así, por ejemplo, los cuadros de exportación muestran a primera vista cómo durante los últimos 30 años (hasta 1865) la producción algodonera de la India aumenta cuando se produce una merma en la norteamericana, y luego vuelve a disminuir súbitamente en forma más o menos duradera. Durante la época de encarecimiento de las materias primas, los capitalistas industriales se agrupan, forman asociaciones para regular la producción. Así ocurrió, por ejemplo, luego del alza de los precios del algodón en 1848 en Manchester, y en forma similar con la producción del lino en Irlanda. Pero apenas ha pasado el impulso inmediato y el principio general de la competencia de «comprar en el mercado más barato» (en lugar de favorecer la capacidad de producción en los países adecuados de origen, como lo pretenden aquellas asociaciones, al margen del precio inmediato y momentáneo al cual puedan entregar el producto en ese instante), es decir, apenas el principio de la competencia vuelve a imperar soberano, se vuelve a dejar en manos de los «precios» la regulación de la oferta. Cualquier idea acerca de un control colectivo, amplio y previsor de la producción de las materias primas —un control que, en general, también resulta totalmente incompatible con las leyes de la producción capitalista, y que por ello siempre queda en buenas intenciones o se limita a medidas excepcionalmente colectivas en momentos de gran peligro y perplejidad inmediatos— cede su lugar a la creencia de que la oferta y la demanda han de regularse mutuamente.[16] La superstición de los capitalistas es **[149]** tan grosera en lo tocante a este punto, que hasta los inspectores de fábricas quedan estupefactos al respecto, una y otra vez, en sus informes. La alternancia de años buenos y malos también produce nuevamente, como es natural, materias primas más baratas. Al margen de los efectos inmediatos que esto tiene sobre la extensión de la demanda, se suma la anteriormente mencionada influencia sobre la tasa de ganancia, como estímulo. Y el proceso anterior, con la paulatina superación de la producción de materias primas por parte de la producción de maquinaria, etc., se repite luego en mayor escala. El mejoramiento real de la materia prima, de modo que se la suministrase no

sólo según su cantidad, sino también según la calidad requerida —por ejemplo algodón de calidad norteamericana proveniente de la India— requeriría una demanda Europea muy prolongada, regularmente creciente y constante (haciendo abstracción por completo de las condiciones económicas bajo las cuales se halla el productor indio en su patria). Pero de ese modo la esfera de la producción de las materias primas sólo se modifica de manera intermitente, ora ampliándose en forma súbita, ora volviendo a contraerse violentamente. Todo esto, lo mismo que el espíritu de la producción capitalista en general, puede estudiarse muy bien con la crisis del algodón de **[150]** 1861-1865, a lo cual se sumó aun el hecho de que por momentos faltó por completo una materia prima que constituye uno de los elementos más esenciales de la reproducción. Pues también puede aumentar el precio mientras que la oferta es abundante, pero ello bajo condiciones más dificultosas. O bien puede haber una verdadera escasez de materia prima. En la crisis del algodón ocurrió originariamente esto último.

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

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

*

Trascribimos a continuación las ilustraciones que acabamos de mencionar, de los informes fabriles ingleses.**(72)**

«La situación de los negocios ha mejorado; pero el ciclo de épocas buenas y malas se abrevia con el aumento de la maquinaria, y así como con ello aumenta la demanda de materias primas, también se repiten con mayor frecuencia las oscilaciones en el estado de los negocios… Por el momento no sólo se ha restablecido la confianza después del pánico de 1857, sino que hasta el propio pánico parece estar casi completamente olvidado. El que este mejoramiento dure o no depende en gran medida del **[151]** precio de las materias primas. Ya se me presentan indicios de que en algunos casos se ha alcanzado el máximo, pasado el cual la fabricación se torna cada vez menos lucrativa, hasta que termina finalmente por dejar de dar ganancias del todo. Si por ejemplo tomamos los fructíferos años del negocio del *worsted* [estambre] de 1849 a 1850, advertimos que el precio de la lana peinada inglesa se hallaba en 13 peniques y el de la australiana de 14 a 17 peniques la libra, y que en el promedio del decenio 1841-1850 el precio medio de la lana inglesa jamás superó los 14 peniques, ni el de la australiana los 17 peniques. Pero a comienzos del desastroso año de 1857, la lana australiana se hallaba en 23 peniques; en diciembre, en el peor momento del pánico, bajó a 18 peniques, pero en el curso de 1858 volvió a subir al precio actual de 21 peniques. La lana inglesa comenzó asimismo en 1857 a 20 peniques, subió en abril y setiembre a 21 peniques, bajó en enero de 1858 a 14 peniques, y desde entonces aumentó a 17 peniques, de modo que se halla en 3 peniques la libra por encima del promedio de los 10 años citados… En mi opinión, esto demuestra o que se han olvidado las quiebras de 1857, debidas a precios similares; o que sólo se produce escasamente la cantidad de lana que pueden hilar los husos existentes; o bien que los precios de los tejidos experimentarán un constante aumento… Pero en mi experiencia de hasta este momento he visto cómo en un período increíblemente breve los husos y telares no sólo han multiplicado su cantidad, sino también su velocidad operativa; que además nuestra exportación lanera a Francia ha aumentado casi en la misma proporción, mientras que tanto en el interior como en el exterior la edad media de las ovejas disminuye de manera constante, ya que la población aumenta rápidamente y los criadores desean transformar su hacienda en dinero con la mayor rapidez posible. Por eso, a menudo he sentido inquietud al ver a

gente que, desconociendo esto, invertía su destreza y su capital en empresas cuyo éxito depende del abastecimiento de un producto que sólo puede multiplicarse en virtud de determinadas leyes orgánicas… La situación de la oferta y la demanda de todas las materias primas… parece explicar muchas fluctuaciones en el negocio del algodón, lo mismo que la situación del mercado lanero inglés en el otoño de 1857 y la consiguiente crisis **[152]** de los negocios».[17] (Robert Baker en *Reports of the Inspectors of Factories, October 1858*, pp. 56-61.)

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

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

»Cada caballo de fuerza mecánica real mueve 450 husos de *self-actor* [hiladora automática] además de la maquinaria de prehilado o 200 husos de *throstle* [telar continuo] o 15 **[153]** telares para paño de 40 pulgadas**(73)** de ancho, además de devanaderas, tundidoras, y aprestadoras.**[45]** Cada caballo de fuerza ocupa, en el hilado, a 2 ½ obreros, mientras que ocupa a 10 en el tejido; su salario medio es ampliamente de 10 ½ chelines por persona y por semana… Los números medios elaborados son los números 30-32 para la urdimbre y 34-36 para la trama; si suponemos que el hilado producido semanalmente es de 13 onzas**(74)** por huso, ello arroja 824.700 libras**(75)** de hilado por semana, para lo cual se consumen 970.000 libras**(76)** o 2.300 fardos de algodón al precio de £ 28.300… En nuestro distrito (en un círculo alrededor de Blackburn con un radio de 5 millas inglesas),**(77)** el consumo semanal de algodón es de 1.530.000 libras**(78)** o 3.650 fardos al precio de costo de £ 44.625. Esto equivale a $^{1}/_{18}$ de todo el algodón hilado en el Reino Unido y $^{1}/_{6}$ de todo lo que se teje a máquina.

»Por consiguiente, según los cálculos del señor Baynes el número total de husos de algodón del Reino [unido] sería de 28.800.000, y para mantenerlos plenamente ocupados se requerirían anualmente 1.432.080.000 libras**(79)** de algodón. Pero la importación de algodón, luego de deducida la exportación, sólo fue de 1.022.576.832 libras**(80)** en 1856 y 1857; por lo tanto, necesariamente debió haberse producido un déficit de 409.503.168 libras.**(81)** El señor Baynes, quien tuvo la amabilidad de comentar este punto conmigo, cree que un cálculo del consumo anual de algodón fundado en el consumo del distrito de Blackburn resultaría demasiado elevado como consecuencia de la diferencia no sólo entre los números hilados, sino también en lo que respecta a las excelencias de la maquinaria. Estima el consumo global anual de algodón del Reino Unido en 1.000 millones de libras.**(82)** Pero si tiene razón y realmente hay un exceso de oferta por un monto de 22 ½ millones,**(83)** la oferta **[154]** y la demanda casi parecen hallarse ahora en equilibrio, aun sin que consideremos los husos y los telares adicionales que, según el señor Baynes, se hallan en proceso de instalación en su propio distrito y, a juzgar por ello, presumiblemente también en otros distritos» (pp. 59, 60, 61).

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

Antecedentes: 1845-1860

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

1846. Comienzan las quejas. «Desde hace ya bastante tiempo los dueños de fábricas algodoneras me han presentado muy regularmente quejas acerca del estado de depresión de sus negocios… Durante las últimas 6 semanas, diversas fábricas han comenzado a trabajar a jornada reducida, habitualmente 8 horas diarias en lugar de 12; esto parece difundirse… Ha tenido lugar un gran aumento de precio del algodón y… no sólo no sube el precio del producto fabril, sino que… sus precios son más bajos que antes del aumento del algodón. El gran incremento en el número de fábricas de algodón durante los últimos 4 años tiene que haber traído como consecuencia, por una parte, un fuerte aumento de la demanda de materia prima, y por la otra, un fuerte aumento, en el mercado, de la oferta de productos fabriles, ambas causas tienen que haber contribuido a provocar la reducción de la ganancia, mientras que permanecían inalteradas la oferta de materia prima y la demanda de productos fabriles, pero sus efectos fueron mucho mayores aún, puesto que por un lado **[155]** la oferta de algodón era nuevamente insuficiente, mientras que por el otro la demanda de productos fabriles disminuyó en diversos mercados internos y externos.» (*Reports of the Inspectors of Factories, October 1846*, p. 10.)

La creciente demanda de materia prima y la saturación del mercado con productos fabriles van, naturalmente, juntas. Dicho sea de paso, la

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

1847. En octubre, crisis dineraria. Tasa de descuento del 8%. Anteriormente se había producido ya el desastre de la estafa ferroviaria y de las letras giradas fraudulentamente sobre las Indias Orientales. Sin embargo: «El señor Baker suministra detalles sumamente interesantes acerca del aumento, producido durante los últimos años, en la demanda de algodón, lana y lino como consecuencia de la expansión de estas industrias. Considera que el aumento de la demanda de esas materias primas, en especial la que se produjo en un momento en el cual su oferta cayó muy por debajo del término medio, es casi suficiente como para explicar la actual depresión de estos ramos de los negocios, aun sin acudir al auxilio del descalabro del mercado dinerario. Este punto de vista resulta totalmente corroborado por mis propias observaciones y por lo que he sabido de boca de gente entendida en los negocios. Estos diversos ramos de los negocios estaban ya todos muy deprimidos cuando aún se conseguían fácilmente descuentos al 5% y a menos. En cambio, la oferta de seda cruda era abundante, los precios moderados y los negocios concordantemente animados hasta que… las últimas 2 o 3 semanas, la **[156]** crisis dineraria afectó indudablemente no sólo a los propios industriales sederos, sino más aún a sus clientes principales, los fabricantes de artículos de modas. Un vistazo a los informes oficiales demuestra que la industria algodonera aumentó en casi un 27% durante los últimos tres años. En consecuencia el algodón, hablando en números redondos, aumentó de 4 a 6 peniques la

libra, mientras que el hilado, gracias al aumento de la oferta, se halla apenas poca cosa por encima de su precio anterior. La industria lanera comenzó a expandirse en 1836; desde entonces ha crecido en un 40% en Yorkshire, y más aún en Escocia. Mayor aún es el crecimiento de la industria del *worsted* [estambre].[18] En este terreno, los cálculos para el mismo lapso arrojan una expansión de más del 74%. En consecuencia, el consumo de lana sucia ha sido enorme. La industria del lienzo muestra, desde 1839, un aumento del 25% aproximadamente en Inglaterra, del 22% en Escocia, y casi del 90% en Irlanda;[19] al producirse al mismo tiempo malas cosechas de lino, la consecuencia de ello fue que la materia prima aumentó en £ 10 por tonelada, mientras que el precio del hilado bajó en 6 peniques por madeja.» (*Reports of the Inspectors of Factories, October 1847*, pp. 30, 31.)

1849. Desde los últimos meses de 1848 se reaniman los negocios. «El precio del lino, que estaba tan bajo que aseguraba una ganancia razonable bajo casi todas las circunstancias futuras posibles, indujo a los fabricantes a proseguir constantemente sus negocios. […] A comienzos del año, los fabricantes de lana estuvieron muy intensamente ocupados durante un tiempo… pero me temo que las consignaciones de mercancías de lana a menudo toman el lugar de la demanda real, y que los períodos de prosperidad aparente, es decir de plena ocupación, no siempre coinciden con períodos de demanda genuina. **[157]** Durante algunos meses, el negocio del *worsted* fue particularmente bueno… A comienzos del período mencionado, el precio de la lana era bajísimo; los dueños de hilanderías se habían cubierto comprando a precios ventajosos, y seguramente que también en cantidades significativas. Al aumentar el precio de la lana con los remates de la primavera, los hilanderos obtuvieron las consiguientes ventajas, y las conservaron puesto que la demanda de productos manufacturados se tornó considerable y apremiante.» (*Reports of the Inspectors of Factories, [April] 1849*, p. 42.)

«Si observamos las variaciones en el estado de los negocios ocurridas en los distritos fabriles […] de 3 o 4 años a esta parte, creo que tenemos que admitir que en alguna parte hay una gran causa de perturbaciones… ¿No será que la ingente fuerza productiva de la maquinaria acrecentada ha

agregado un nuevo elemento?» (*Reports of the Inspectors of Factories, April 1849*, pp. 42, 43.)

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

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

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

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

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

1853. Octubre. Depresión de la industria algodonera. «Sobreproducción.» (*Reports of the Inspectors of Factories, October 1853*, p. 15.)

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

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

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

escasez y encarecimiento de la materia prima.

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

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

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

Se revelaba entonces que en 1860 se había producido en exceso en la industria algodonera, los efectos de ello aún se hacían sentir durante los años siguientes. «Ha llevado entre dos y tres años absorber la sobreproducción de 1860 en el mercado mundial.» (*Reports of the Inspectors of Factories, October 1863*, p. 127.) «El estado de depresión de

los mercados para los productos fabriles del algodón en el Asia Oriental, a comienzos de 1860, tuvo su correspondiente repercusión sobre los negocios en Blackburn, donde en promedio hay 30.000 telares mecánicos ocupados casi exclusivamente en la producción de tejidos para ese mercado. Como consecuencia, la demanda de trabajo fue limitada allí, ya muchos meses antes de que se hiciesen perceptibles los efectos del bloqueo algodonero… Afortunadamente, ello preservó a muchos fabricantes de la ruina. Las reservas aumentaron de valor mientras se las mantenía en depósito, y de ese modo se evitó la espantosa desvalorización que de otra manera resultaba inevitable en una crisis semejante». (*Reports of the Inspectors of Factories, October 1862*, pp. 28, 29, 30.)

1861. Octubre. «Desde hace algún tiempo, los negocios han estado muy deprimidos… No es en absoluto improbable que durante los meses de invierno muchas fábricas reducirán en mucho el tiempo de trabajo. No obstante, esto era de prever… prescindiendo por completo de las causas que interrumpieron nuestro abastecimiento habitual de algodón desde Norteamérica y nuestra exportación, el acortamiento del tiempo de trabajo para el invierno próximo se hubiese tornado necesario como consecuencia del fuerte aumento de la producción durante los últimos tres años y las perturbaciones en los mercados indio y chino». (*Reports of the Inspectors of Factories, October 1861*, página 19). **[161]**

Desechos de algodón. Algodón de las Indias Orientales (surat). Influencia sobre el salario de los obreros. Perfeccionamientos en la maquinaria. Sustitución del algodón por harina de almidón y minerales. Efectos de este apresto de almidón sobre los obreros. Hilanderos de números más finos de hilados. Fraudes de los fabricantes.

«Un fabricante me escribe lo siguiente: “En lo que respecta a la estimación del consumo de algodón por huso, usted no toma suficientemente en cuenta, por cierto, el hecho de que, cuando el algodón es caro, todos los hilanderos de hilados comunes (digamos hasta el n.º 40, principalmente los números 12-32) hilan los números más finos que

puedan, es decir que hilarán el n.º 16 en lugar del anterior n.º 12 o el n.º 22 en lugar del n.º 16, etc.; y el tejedor que teje esos hilados finos llevará su tejido al peso habitual agregándole tanta mayor cantidad de apresto. Este recurso se emplea ahora en un grado realmente bochornoso. He oído de buena fuente que existen *shirtings* [telas para camisas] ordinarias destinadas a la exportación, de un peso de 8 libras la pieza, de las cuales 2 ¾ libras eran apresto. […] En tejidos de otras clases a menudo se añade apresto hasta un 50%, de modo que de ninguna manera miente el fabricante que se jacta de convertirse en un hombre rico vendiendo su tejido por menos dinero la libra de lo que ha pagado por el hilado del cual está hecho.”»**[46]** (*Reports of the Inspectors of Factories, April 1864*, p. 27.)

«He recibido manifestaciones en el sentido de que los tejedores atribuyen el aumento de sus enfermedades al apresto que se emplea para las urdimbres preparadas con algodón de las Indias Orientales y que ya no se compone, como antes, sólo de harina. Pero este sucedáneo de la harina ofrecería la gran ventaja de aumentar considerablemente el peso del tejido, de modo que 15 libras de hilado, una vez tejidas, se convierten en 20 libras.»**[47]** (*Reports of the Inspectors of Factories, October 1863*, p. 63. Este sucedáneo era talco molido, llamado *China clay* [arcilla china], o yeso, denominado *French chalk* [tiza francesa].) «Lo que ganan los tejedores» (en este caso la palabra significa los obreros) «se reduce mucho por utilización de sucedáneos de la harina como apresto de la urdimbre. Ese apresto torna el hilado más pesado, pero **[162]** también duro y quebradizo. Cada hilo de la urdimbre pasa en el telar por el así denominado lizo, cuyos fuertes hilos mantienen la urdimbre en la posición correcta; las urdimbres con apresto duro causan continuas roturas de los hilos del lizo; cada rotura ocasiona al tejedor cinco minutos de pérdida de tiempo por reparaciones; en la actualidad, el tejedor debe reparar estos daños por lo menos 10 veces más que antes, y el telar rinde, naturalmente, durante las horas de trabajo, tanto menos» (*loc. cit*., pp. 42, 43).

«En Ashton, Stalybridge, Massley, Oldham, etc., el tiempo de trabajo se ha reducido en un tercio cabal, y las horas de trabajo se siguen abreviando más aún cada semana… Simultáneamente con este acortamiento del tiempo de trabajo también se opera, en muchos ramos, una disminución del

salario.» (p. 13.) A comienzos de 1861 se efectuó una huelga entre los tejedores mecánicos en algunas partes de Lancashire. Diversos fabricantes habían anunciado una disminución del salario del 5-7 ½%; los obreros insistían en que se conservaran las tarifas salariales, pero acortando las horas de trabajo. Esto no se concedió, y comenzó la huelga. Después de un mes, los obreros tuvieron que ceder. Pero entonces obtuvieron una cosa y la otra: «Además de la rebaja de salarios, que los obreros aceptaron finalmente, muchas fábricas también trabajaban a tiempo reducido.» (*Reports of the lnspectors of Factories, April 1861*, p. 23.)

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

1862. Octubre. «Según la última estadística oficial [1861] había en el Reino Unido 2.887 fábricas de algodón, 2.109 de ellas en mi distrito (Lancashire y Cheshire). Yo sabía por cierto que gran parte de las 2.109 fábricas de mi distrito eran establecimientos pequeños, que sólo ocupan a poca gente. Pero me sorprendió descubrir la magnitud de ese número. En 392, o sea un 19%, la fuerza motriz, de vapor o hidráulica, es menor a los 10 caballos de fuerza; en 345, o sea el 16%, está entre 10 y 20 caballos de

fuerza; en 1.372 es de 20 caballos o más… Una parte muy grande de estos pequeños fabricantes —más de un tercio del número total— aún eran obreros ellos mismos, no hace mucho; son gente que no dispone de capital… En consecuencia, el peso principal recaería sobre los $^{2}/_{3}$ restantes.» (*Reports of the Inspectors of Factories, October 1862*, pp. 18, 19.)

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

«Para los obreros constituye una diferencia esencial el que se elabore algodón bueno o malo. Durante los primeros meses del año, cuando los fabricantes trataban de mantener en actividad sus fábricas utilizando todo el algodón que pudiesen comprar a precios módicos, llegó mucho algodón malo a fábricas en las que antes se empleaba habitualmente algodón bueno; la diferencia en el salario de los obreros era tan grande que se declararon muchas huelgas porque, con el antiguo pago a destajo, ya no podían obtener un jornal aceptable… En algunos casos, la **[164]** diferencia por utilización de algodón de mala calidad ascendía, incluso con tiempo de trabajo pleno, a la mitad del salario global» (p. 27).

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

«Una desventaja muy seria de la utilización del algodón de las Indias Orientales, tal como el que ahora deben emplear las fábricas, es que con él debe reducirse en mucho la velocidad de la maquinaria. Durante los últimos años se hizo todo lo posible para aumentar esa velocidad, de modo que la misma maquinaria realizase mayor trabajo. Pero la disminución de la velocidad afecta tanto al obrero como al fabricante, pues a la mayor parte de los obreros se les paga a destajo, a los hilanderos tanto por libra de

hilado, a los tejedores tanto por pieza tejida; e incluso en el caso de los otros obreros, pagados según un salario semanal, se verificaría una reducción de salario como consecuencia de la menor producción. Según mis averiguaciones… y los resúmenes que se me han hecho llegar acerca de lo que ganaron los obreros algodoneros en el curso de este año… se produce una disminución de un 20% en promedio, y en algunos casos del 50%, calculada según los niveles salariales vigentes en 1861» (p. 13) «La suma ganada depende… del material que se elabora… La situación de los obreros, en relación con el importe salarial ganado, es mucho mejor ahora» (octubre de 1863) «que el año pasado en esta misma época. Se ha perfeccionado la maquinaria, se conoce mejor la materia prima, y los obreros superan con mayor facilidad las dificultades con las que tenían que luchar inicialmente. La primavera pasada estuve en Preston en una escuela de costura» (institución de beneficencia para desocupados); «dos muchachas jóvenes, a las que el día anterior se había enviado a una tejeduría ante la indicación del fabricante de que podrían ganar 4 chelines por semana, pidieron que se las readmitiera en la escuela, quejándose de que no habrían podido ganar ni 1 chelín por semana. He tenido informes sobre *self-acting minders*… hombres que gobiernan un par de *self-actors*, que después de una quincena de tiempo de trabajo completo habían ganado 8 chelines y 11 peniques, suma de la cual se les dedujo el alquiler de sus **[165]** viviendas, ocasión en la cual el fabricante» (¡generoso él!) «les devolvía la mitad del alquiler como regalo. Los *minders* se llevaban a su casa la suma de 6 chelines y 11 peniques. En no pocos lugares, los *self-acting minders* ganaban 5 a 9 chelines por semana y los tejedores de 2 a 6 chelines semanales, durante los últimos meses del año 1862**[48]**… Actualmente impera una situación mucho más sana, aunque las remuneraciones aún han disminuido mucho en la mayor parte de los distritos… Muchas otras causas han contribuido a que las remuneraciones sean más reducidas, además de la fibra más corta del algodón indio y de sus impurezas. Así, por ejemplo, actualmente es costumbre mezclar abundantemente desechos de algodón con el algodón indio, y esto naturalmente acrecienta aún más la dificultad para los obreros hilanderos. Dado lo corto de la fibra, los hilos se rompen con mayor facilidad al estirar

la *mule* y al torcer el hilo, y no es posible mantener la *mule* en actividad con tanta regularidad… Del mismo modo, dada la gran atención que es menester dispensar a los hilos, a menudo una tejedora sólo puede vigilar un telar, y sólo muy pocas pueden supervisar más de dos telares… En muchos casos, el salario de los obreros se ha disminuido en 5, 7 ½ y 10%… en la mayor parte de los casos el obrero debe arreglárselas lo mejor que pueda con su materia prima y, en vista de las tasas salariales habitualmente imperantes, obtener la mejor remuneración que pueda alcanzar… Otra dificultad con la cual a veces deben luchar los tejedores es que deben elaborar un buen tejido con una materia prima mala y que se los castiga con deducciones salariales cuando su labor no resulta satisfactoria.» (*Reports of the Inspectors of Factories, October 1863*, pp. 41-43.)

Los salarios eran miserables, inclusive allí donde se trabajaba jornada completa. Los obreros algodoneros se ofrecían de buena gana para todos los trabajos públicos —drenaje, construcción de caminos, como picapedreros o adoquinadores— en los cuales se los empleaba para obtener un subsidio (que de hecho era un subsidio a los fabricantes, véase tomo I, pp. 598/589) **(84)** de las autoridades locales. Toda la burguesía montaba guardia contra los obreros. Si se ofrecía el salario más escuálido y el obrero no quería **[166]** aceptarlo, el comité de socorros lo eliminaba de la lista de subsidios. Fue una edad de oro para los señores fabricantes en la medida en que los obreros debían perecer de hambre o bien trabajar por cualquier precio, el más lucrativo posible para el burgués, mientras que los comités de socorros actuaban como sus perros guardianes. Al mismo tiempo los fabricantes, en colusión secreta con el gobierno, impedían la emigración en la medida de lo posible, en parte para mantener siempre dispuesto su capital existente bajo la forma de carne y sangre de los obreros, en parte para asegurarse el alquiler de las viviendas, expoliado a los obreros.

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

Los obreros estaban dispuestos a todo tipo de trabajo, que se les encomendara conforme a la Public Works Act [ley de obras públicas]. «Los principios según los cuales se organizaban las ocupaciones industriales cambiaban considerablemente en diversas ciudades. Pero incluso en aquellos lugares donde el trabajo al aire libre no servía absolutamente como prueba de trabajo (*labour test*), ese trabajo se pagaba no obstante sólo con la suma regular del subsidio o en forma tan insignificantemente más elevada que de hecho se convertía en una prueba de trabajo» (p. 69). «La Public Works Act de 1863 estaba destinada a remediar ese mal y a posibilitar al obrero el ganarse su jornal como jornalero independiente. La finalidad de esta ley era triple: 1) Capacitar a las autoridades locales para pedir en préstamo dinero» (con la anuencia del presidente de la oficina estatal central de pobres) «a los comisionados e los empréstitos del tesoro, 2) Facilitar mejoras en las ciudades de los distritos algodoneros, 3) Procurar a los obreros desocupados trabajo y salarios remunerativos (*remunerative wages*).» Hasta fines de octubre de 1863 se habían autorizado, bajo esta ley, empréstitos hasta el importe de £ 883.700 (p. 70). Los trabajos emprendidos eran principalmente canalizaciones, construcción de caminos, adoquinado de calles, estanques colectores para obras de aguas corrientes, etcétera. **[167]**

El señor Henderson, presidente del comité de Blackburn, escribe con referencia a ello al inspector fabril Redgrave: «Durante toda mi experiencia en el curso de la presente época de sufrimientos y miseria, nada me ha conmovido más intensamente ni me ha proporcionado mayor satisfacción que la alegre diligencia con que los obreros desocupados de este distrito se han hecho cargo del trabajo que les ofreciera el Concejo Municipal de Blackburn, conforme a la Public Works Act. Difícilmente pueda imaginarse contraste mayor que el existente entre el obrero hilandero de algodón que trabajaba antes como hábil operario en la fábrica, y actualmente lo hace como jornalero, a 14 o 18 pies**(85)** de profundidad, en un canal de desagüe.» (En ese trabajo ganaban, según la magnitud de su familia, de 4 a 12 chelines semanales; esta última gigantesca suma debía bastar a menudo para una familia de 8 personas. Los señores burgueses de provincia tenían, con ello, un doble beneficio: en primer lugar recibían el dinero para el mejoramiento

de sus ciudades, llenas de humo y descuidadas, a intereses excepcionalmente bajos; en segundo término, pagaban a los obreros muy por debajo de las tasas salariales normales.)[86] «Acostumbrado como estaba a una temperatura casi tropical, a un trabajo para el cual la pericia y la delicadeza en la manipulación le resultaban infinitamente más útiles que la fuerza muscular, habituado a una remuneración doble, y a veces triple de la que puede obtener actualmente, su voluntariosa aceptación de la actividad ofrecida incluye una suma de abnegación y miramientos que le hace acreedor al mayor de los respetos. En Blackburn se han probado a los hombres en casi todos los tipos posibles de trabajo al aire libre; en la excavación de un suelo arcilloso duro y pesado hasta considerable profundidad, en drenaje, picando piedras, construyendo caminos, practicando excavaciones para canales de desagüe a profundidades de 14, 16 y a veces hasta 20 pies.[87] A menudo, durante esos trabajos están parados en 10-12 pulgadas[88] de profundidad de lodo y agua, y en todos los casos se hallan expuestos a un clima frío y húmedo que **[168]** no supera distrito alguno de Inglaterra, si es que hay alguno que lo alcanza» (pp. 91, 92). «La actitud de los obreros ha sido casi irreprochable… su disposición para asumir el trabajo al aire libre y arreglárselas con él» (p. 69).

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

diarios. Y de ese modo se fueron parando paulatinamente los trabajos públicos, esa nueva edición de los *ateliers nationaux* de 1848,[49] pero esta vez instaurados para provecho de la burguesía.

Experimentos in corpore vili [en un cuerpo sin valor]

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

A) Tejedor, familia de 6 personas, ocupado 4 días por semana, 6 chelines y 8 ½ peniques; B) *Twister* [torcedor], 4 ½ días por semana, 6 chelines; C) tejedor, familia de 4 personas, 5 días por semana, 5 chelines y 1 penique; D) *slubber* [canillero], familia de 6, 4 días por semana, 7 chelines y 10 peniques; E) tejedor, familia de 7, 3 días, 5 chelines, etc. Prosigue Redgrave: «Los datos anteriores merecen consideración, pues demuestran que en algunas familias el trabajo se convertiría en una desgracia, puesto que el mismo no sólo reduce los ingresos, sino que los reduce a tal punto que se tornan totalmente insuficientes para satisfacer más que una pequeñísima parte de las necesidades absolutas de aquéllas, a no ser que se conceda un socorro adicional en casos en los que las remuneraciones de la familia no alcanzan la suma que obtendría como subsidio si todos estuviesen desocupados.» (*Reports of the Inspectors of Factories, October 1863*, pp. 50-53.)

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

Desde el comienzo de la crisis hasta el 25 de marzo de 1863 las administraciones de beneficencia, el Comité Central de Socorros y el Comité de la Mansion-House[51] de Londres gastaron casi tres millones de libras esterlinas (p. 13).

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

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

Alquiler

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

Emigración. Naturalmente, los fabricantes estaban en contra de la emigración de los obreros, por una parte porque «mientras esperaban tiempos mejores para la industria algodonera querían conservar al alcance de la mano los medios para hacer funcionar su fábrica de la manera más lucrativa». Pero también «no pocos fabricantes son los propietarios de las casas en las cuales viven los obreros que ellos ocupan, y cuando menos algunos de ellos cuentan con certeza con obtener más tarde el pago del alquiler adeudado acumulado» (p. 96). **[171]**

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

CAPÍTULO VII

CONSIDERACIONES COMPLEMENTARIAS

[173]

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

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

2) Suponiendo el mismo grado de explotación del trabajo, se ha demostrado que, al margen de todas las modificaciones introducidas por el sistema crediticio, de todos los embrollos recíprocos y de las estafas de los capitalistas entre sí, y asimismo de cualquier elección oportuna del mercado, la tasa de ganancia puede ser muy diferente según se haya comprado la materia prima más o menos barata, con mayor o menor acierto y pericia; según que la maquinaria empleada sea productiva, práctica y barata; según que la disposición global de las diversas etapas del proceso de producción sea más o menos perfecta, se haya eliminado el derroche de materia prima, que la dirección y supervisión sean sencillas y eficaces, etc. En suma, que dado el plusvalor para un capital variable **[174]** determinado,

aún depende en mucho de la habilidad comercial individual —sea del propio capitalista, de sus capataces o dependientes— el que ese mismo plusvalor se exprese en una tasa de ganancia mayor o menor, y por consiguiente que el mismo proporcione una masa de ganancia mayor o menor. El mismo plusvalor de £ 1.000, el producto de £ 1.000 de salario, se refiere, por ejemplo, a un capital constante de £ 9.000 en un negocio A y de £ 11.000 en otro negocio B. En el caso A tendremos g' = 1.000/10.000 = 10%. En el caso B tendremos g' = 1000/12.000 = 8 $^1/_3$%. En A, el capital global produce relativamente más ganancia que en B, porque allí la tasa de ganancia es más elevada que aquí, a pesar de que en ambos casos el capital variable adelantado = 1.000 y el plusvalor obtenido a partir del mismo sea asimismo = 1.000, es decir que en ambos casos se verifica una explotación igualmente grande de igual número de obreros. Esa diferencia de representación de la misma masa de plusvalor o la diferencia de las tasas de ganancia, y por ende de la propia ganancia, con una explotación igual del trabajo, también puede provenir de otras fuentes; pero también puede provenir única y exclusivamente de la diferencia de habilidad comercial con la que se han manejado ambos negocios. Y esta circunstancia induce al capitalista —lo convence de ello— de que su ganancia se debe no a la explotación del trabajo, sino cuando menos en parte también a otras circunstancias independientes de ella, pero principalmente a su acción individual.

*

De lo desarrollado en esta primera sección se desprende lo erróneo del punto de vista (Rodbertus[52]) según el cual (a diferencia de la renta de la tierra, en la cual, por ejemplo, la superficie de la tierra sigue siendo la misma mientras aumenta la renta) un cambio de magnitud del capital no tiene influencia sobre la relación entre ganancia y capital, y por ende sobre la tasa de ganancia, porque cuando aumenta la cantidad de la ganancia aumenta **[175]** también la cantidad del capital sobre el cual se la calcula, y viceversa.

Esto sólo es verdad en dos casos. Primero, cuando, presuponiendo constantes todas las restantes circunstancias, es decir principalmente la tasa del plusvalor, se produce un cambio de valor de la mercancía que es la mercancía dineraria. (Lo mismo se produce en el cambio de valor solamente nominal, aumento o disminución del signo de valor manteniéndose constantes las demás circunstancias.) Sea el capital global = £ 100 y la ganancia = £ 20, siendo en consecuencia la tasa de ganancia = 20%. Si ahora disminuye o aumenta[89] el oro en un 100%, en el primer caso el mismo capital que antes valía £ 100 valdrá ahora £ 200, y la ganancia tendrá un valor de £ 40,[53] es decir que se manifestará en esa expresión dineraria, en lugar de las £ 20 anteriores. En el segundo caso el capital disminuirá a un valor de £ 50, y la ganancia se manifestará en un producto por valor de £ 10. Pero en ambos casos 200 : 40 = 50 : 10 = 100 : 20 = 20%. Pero en todos estos casos no habría ocurrido, de hecho, cambio de magnitud alguna en el valor de capital, sino solamente en la expresión dineraria del mismo valor y del mismo plusvalor. Por consiguiente tampoco podría resultar afectada $\frac{pv}{\mathbf{C}}$ o la tasa de ganancia.

El otro caso es cuando tiene lugar un cambio real de magnitud del valor, pero ese cambio de magnitud no está acompañado por un cambio en la relación de *v* : *c*; es decir cuando con una tasa constante del plusvalor la relación entre el capital desembolsado en fuerza de trabajo (considerando al capital variable como índice de la fuerza de trabajo puesta en movimiento) y el capital desembolsado en medios de producción permanece constante. Bajo tales circunstancias, tengamos **C**, *n***C** o $\frac{\mathbf{C}}{n}$, por ejemplo 1.000 o 2.000 o 500, la ganancia, con una tasa de ganancia del 20%, será, en el primer caso, = 200, en el segundo = 400, y en el tercero = 100; pero **[176]** 200/1.000 = 400/2.000 = 100/500 = 20%. Es decir que la tasa de la ganancia queda inalterada en este caso porque la composición del capital permanece inalterada, no resultando afectada por su variación de magnitud. De ahí que, en este caso, un aumento o una disminución de la masa de ganancia sólo indica un aumento o una disminución de la magnitud del capital empleado.

Por lo tanto, en el primer caso sólo tiene lugar un cambio de magnitud aparente del capital empleado, mientras que en el segundo caso tiene lugar un cambio real de magnitud, pero no una variación en la composición orgánica del capital, en la relación entre su parte variable y su parte constante. Pero exceptuando estos dos casos, la variación de magnitud del capital empleado es la *consecuencia* de un cambio de valor precedente en una de sus partes constitutivas y por consiguiente (en la medida en que con el capital variable no se modifique el propio plusvalor) de una variación en la magnitud relativa de sus partes componentes; o bien ese cambio de magnitud (como en los trabajos en gran escala, introducción de nueva maquinaria, etc.) es la *causa* de una variación en la magnitud relativa de sus dos componentes orgánicos. Por ello, en todos estos casos, y bajo circunstancias en lo demás iguales, la variación de magnitud del capital empleado debe hallarse acompañada por una variación simultánea de la tasa de ganancia.

*

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

Las oscilaciones en la tasa de la ganancia, independientemente del cambio en los componentes orgánicos del capital o de la magnitud absoluta del capital, resultan posibles por la circunstancia de que el valor del capital adelantado, cualquiera que sea la forma en la que exista —fijo o circulante —, aumenta o disminuye como consecuencia **[177]** de un aumento o de una disminución, independiente del capital ya existente, del tiempo de trabajo necesario para una reproducción. El valor de cada mercancía —y en consecuencia también de las mercancías en las cuales consiste el capital— está condicionado no por el tiempo de trabajo necesario contenido en ella misma, sino por el tiempo de trabajo *socialmente* necesario que se requiere para su reproducción. Esta reproducción puede efectuarse bajo circunstancias que la dificulten o la faciliten, diferentes de las condiciones

de la producción originaria. Si bajo las circunstancias modificadas se requiere, en general, el doble de tiempo o, a la inversa, la mitad del tiempo para reproducir el mismo capital material, entonces de mantenerse inalterado el valor del dinero, si antes valía £ 100, valdrá ahora £ 200 o £ 50 respectivamente. Si esta alza del valor o esta desvalorización afectase por igual a todas las partes del capital, la ganancia también se expresaría correspondientemente en una suma de dinero igual al doble o sólo a la mitad. Pero si la misma comprende una modificación en la composición orgánica del capital, si acrecienta o reduce la proporción entre la parte variable del capital y la parte constante del mismo, entonces la tasa de ganancia, bajo circunstancias en lo demás iguales, aumentará con un aumento relativo del capital variable, y disminuirá con una disminución relativa del mismo. Si sólo aumenta o disminuye el valor dinerario del capital adelantado (como consecuencia de una modificación del valor del dinero), entonces aumentará o disminuirá en la misma proporción la expresión dineraria del plusvalor. La tasa de ganancia permanece inalterada.

SECCIÓN SEGUNDA

LA TRANSFORMACIÓN DE LA GANANCIA EN GANANCIA MEDIA

CAPÍTULO VIII

DIFERENTE COMPOSICIÓN DE LOS CAPITALES EN DIVERSOS RAMOS DE LA PRODUCCIÓN, Y CONSIGUIENTE DIFERENCIA ENTRE LAS TASAS DE GANANCIA

[179]

En el capítulo precedente se ha demostrado, entre otras cosas, cómo puede variar, aumentando o disminuyendo, la tasa de ganancia al permanecer constante la tasa del plusvalor. Ahora bien, en este capítulo se presupone que el grado de explotación del trabajo, y por consiguiente la tasa del plusvalor y la extensión de la jornada laboral, es de igual magnitud, de igual nivel en todas las esferas de la producción en las que se divide el trabajo social en un país dado. Con respecto a las muchas diferencias entre la explotación del trabajo en diversas esferas de la producción, ya demostró detalladamente Adam Smith[54] que las mismas se nivelan en virtud de toda suerte de razones compensadoras reales o aceptadas por prejuicio, y que por

ello, en su carácter de diferencias sólo aparentes y efímeras, no se toman en cuenta para la investigación de las condiciones generales. Otras diferencias, como por ejemplo en el nivel del salario, se basan en gran parte en la diferencia, ya mencionada al comienzo del tomo primero, p. 19,[(1)] entre trabajo simple y complejo, y, a pesar de que tornan muy disímil la suerte de los obreros en diversas esferas de la producción, no afectan [180] en modo alguno el grado de explotación del trabajo en esas diferentes esferas. Por ejemplo, si el trabajo de un orfebre se paga más caro que el de un jornalero, el plustrabajo del orfebre también produce, en la misma proporción, un plusvalor mayor que el del jornalero. Y aunque la nivelación de los salarios y de las jornadas de trabajo, y por consiguiente la tasa del plusvalor, entre diversas esferas de la producción o, más aún, entre diferentes inversiones de capital en la misma esfera de la producción, resulte estorbada por muchas clases de obstáculos locales, se lleva a cabo no obstante, cada vez más, con el progreso de la producción capitalista y la subordinación de todas las condiciones económicas a ese modo de producción. Por muy importante que sea el estudio de esta clase de fricciones salariales para cada trabajo en especial, puede desatendérselas no obstante en lo que tiene que ver con la investigación general de la producción capitalista, por ser casuales e irrelevantes. Por lo general, en este tipo de investigaciones generales siempre se presupone que las condiciones reales corresponden a su concepto o, lo que es lo mismo, sólo se presentan las condiciones reales en la medida en que expresen su propio tipo general.

La diferencia entre las tasas del plusvalor en diferentes países, y por ende entre los grados nacionales de explotación del trabajo, es totalmente irrelevante para la presente investigación. Pues lo que queremos exponer precisamente en esta sección es la manera como se establece una tasa general de ganancia dentro de un país. No obstante resulta claro que al comparar las diversas tasas nacionales de ganancia sólo es necesario unir lo anteriormente desarrollado con lo que hemos de desarrollar aquí. Considérese primero la diversidad entre las tasas nacionales del plusvalor, y compárese luego, sobre la base de estas tasas del plusvalor dadas, las diferencias entre las tasas nacionales de ganancia. En la medida en que su diversidad no resulte de la diversidad entre las tasas nacionales del

plusvalor, habrá de deberse a circunstancias en las cuales, como en la investigación que se realiza en este capítulo, se considera al plusvalor como igual, como constante por doquier.

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

Puesto que en la sección precedente hemos demostrado que, con un grado de explotación constante del trabajo, la tasa de ganancia se modificaba con el cambio de valor de las partes constitutivas del capital constante, lo mismo que con el cambio del tiempo de rotación del capital, se

desprende por sí sólo que las tasas de ganancia de diversas esferas de la producción coexistentes serán diferentes si, manteniéndose constantes las restantes circunstancias, el tiempo de rotación de los capitales empleados es diferente, o si lo es la relación de valor entre los componentes orgánicos de esos capitales en los diversos ramos de la producción. Lo que considerábamos antes como modificaciones que se producían en sucesión cronológica con el **[182]** mismo capital, lo consideramos ahora como diferencias existentes a la vez entre inversiones de capital coexistentes en diferentes esferas de la producción.

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

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

Como además se supone que la tasa del plusvalor y la jornada laboral son constantes, y como dicha hipótesis incluye asimismo la constancia del salario, determinada cantidad de capital variable expresará determinada cantidad de fuerza de trabajo puesta en movimiento, y por ende determinada cantidad de trabajo que se objetiva. En consecuencia, si £ 100 expresan el salario semanal de 100 obreros, es decir que de hecho indican una fuerza de trabajo de 100, entonces *n* x £ 100 indicarán la fuerza de trabajo de *n* x 100 obreros, y £ 100/*n* indicarán la de 100/*n* obreros. Por consiguiente, en este caso el capital variable sirve (como siempre ocurre cuando hay un salario dado) como índice de la masa de trabajo puesta en movimiento por un capital global determinado; por ello, las diferencias en la magnitud del capital variable empleado sirven como índices de la diversidad en la masa de fuerza de trabajo empleada. Si £ 100 representan 100 obreros semanales, y por consiguiente, en el caso de 60 horas de trabajo semanal, representan 6.000 horas de trabajo, entonces £ 200 representarán 12.000 horas de trabajo, y £ 50, sólo 3.000.

Como ya se ha dicho en el libro I, entendemos por composición del capital la relación entre su componente activo y su componente pasivo, entre los capitales variable y constante. Para ello entran en consideración dos factores, que no son igualmente importantes, aunque bajo determinadas circunstancias pueden provocar los mismos efectos. **[183]**

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

Esta proporción constituye la composición técnica[(2)] del capital, y es el verdadero fundamento de su composición orgánica.

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

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

A la composición de valor del capital, en tanto la misma resulta determinada por su composición técnica y la refleja, la denominamos la composición *orgánica* del capital.[20] **(3)**

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

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

Supongamos que £ 100 sea el salario semanal de 100 obreros. Supongamos asimismo que el tiempo de trabajo semanal sea = 60 horas. Supongamos además que la tasa del plusvalor sea = 100%. En ese caso, de las 60 horas, los obreros trabajarán 30 horas para sí mismos y 30 horas gratuitamente para el capitalista. En efecto, en las £ 100 de salario sólo se hallan encarnadas 30 horas de trabajo de los 100 obreros o, en total, 3.000 horas de trabajo, mientras **[185]** que las restantes 3.000 horas que trabajan están encarnadas en las £ 100 de plusvalor o ganancia que embolsa el capitalista. Pese a que, en consecuencia, el salario de £ 100 no expresa el valor en el cual se objetiva el trabajo semanal de los 100 obreros, indica no

obstante (puesto que la extensión de la jornada laboral y la tasa del plusvalor están dadas) que ese capital ha puesto en movimiento 100 obreros durante 6.000 horas de trabajo en total. Así lo denota el capital de £ 100, primeramente porque indica el número de los obreros puestos en movimiento, ya que £ 1 = 1 obrero por semana, y por lo tanto £ 100 = 100 obreros; y en segundo lugar porque cada obrero puesto en movimiento, con la tasa de plusvalor dada del 100%, realiza otro tanto del trabajo contenido en su salario; es decir £ 1, su salario, que es expresión de media semana de trabajo, pone en movimiento una semana íntegra de trabajo, y de la misma manera £ 100, a pesar de contener solamente 50 semanas de trabajo, ponen en movimiento 100 semanas de trabajo. Por consiguiente, hay que hacer aquí un distingo esencialísimo en el capital variable, desembolsado en salarios, en la medida en que su valor representa la suma de los salarios, determinada cantidad de trabajo objetivado, y en tanto su valor es un mero índice de la masa de trabajo vivo que pone en movimiento. Esta última es siempre mayor que el trabajo contenido en él, y por ello también se representa en un valor superior que el del capital variable; en un valor determinado, por una parte, por el número de los obreros puestos en movimiento por el capital variable, y por la otra, por la cantidad de plustrabajo que ejecutan.

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

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

plustrabajo que ha puesto en movimiento por encima de dicha medida. Con un mismo grado de explotación del trabajo, la ganancia en el primer caso sería de 100/700 = $^1/_7$ = 14 $^2/_7$%, y en el segundo = 600/700 = 85 $^5/_7$%, una tasa de ganancia seis veces mayor. Pero de hecho, en ese caso la propia ganancia sería seis veces mayor, 600 para B contra 100 para A, porque se ha puesto en movimiento una cantidad de trabajo vivo séxtuple con el mismo capital, es decir que, con un mismo grado de explotación del trabajo, también se ha producido una cantidad seis veces mayor de plusvalor, y por ende el séxtuple de la ganancia.

Si en A no se empleasen £ 700 sino £ 7.000, mientras que en B se emplearan sólo £ 700 de capital, el capital A, de permanecer constante la composición orgánica emplearía £ 1.000 de las £ 7.000 como capital variable es decir 1.000 obreros por semana = 60.000 horas de trabajo vivo, de las cuales 30.000 horas serían de plustrabajo. Pero al igual que antes, A, de cada £ 700, sólo seguiría poniendo en movimiento $^1/_6$ del trabajo vivo correspondiente, y en consecuencia sólo pondría en movimiento $^1/_6$ del plustrabajo puesto en movimiento en B, vale decir que con ello sólo produciría también $^1/_6$ de la ganancia. Si se toma en consideración la tasa de ganancia, entonces 1.000/7.000 = 100/700 = 14 $^2/_7$%, contra 600/700 o el 85 $^5/_7$% del capital B. Tomando capitales de igual monto, la tasa de ganancia es diferente en este caso, porque a igual tasa de plusvalor, como consecuencia de las diferentes masas del trabajo vivo puesto en movimiento, son diferentes las masas de los plusvalores producidos y, por ende, las ganancias.

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

100%, el plusvalor producido será, en ambos casos, igual a £ 100; vale decir que también en ambos casos la ganancia será igual a £ 100. Pero en A $\frac{100}{200c + 100v}$ = $^1/_3$ = 33 $^1/_3$%; mientras que en B $\frac{100}{400c + 100v}$ = $^1/_5$ = 20%. De hecho, si en ambos casos tomamos determinada parte alícuota del capital global, entonces en B, de cada £ 100, sólo £ 20 o $^1/_5$ formarán capital variable, mientras que en A, de cada £ 100, £ 33 $^1/_3$ o $^1/_3$ constituyen capital variable. Por cada £ 100, B produce menos ganancia porque pone en movimiento menor cantidad de trabajo vivo que A. Por lo tanto, en este caso la diversidad de las tasas de ganancia vuelve a resolverse en la diversidad de las masas de ganancia producidas por cada 100 de capital invertido, por ser diferentes las masas de plusvalor.

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

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

En consecuencia, calculando en porcentajes capitales de diversa magnitud o, lo que aquí resulta lo mismo, capitales de igual magnitud producen, a igualdad de la jornada laboral y del grado de explotación del trabajo, cantidades muy **[188]** diferentes de ganancia, porque producen cantidades muy diferentes de plusvalor, y ello se debe a que, de acuerdo con la diferente composición orgánica del capital en diferentes esferas de la producción, su parte variable es distinta, es decir que son diferentes las cantidades del trabajo vivo que ponen en movimiento, y por consiguiente también las cantidades que se apropian de plustrabajo, de la sustancia del plusvalor y, por ende, de la ganancia. Porciones de igual magnitud del capital global en las diversas esferas de la producción comprenden fuentes de plusvalor de disímil magnitud, y la única fuente del plusvalor la

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

Pero si los capitales de diversas esferas de la producción, calculados porcentualmente, vale decir capitales de igual magnitud en diferentes esferas de la producción, generan ganancias desiguales a causa de su diferente composición orgánica, se deduce que las ganancias de capitales desiguales en diversas esferas de la producción no pueden hallarse en relación con sus respectivas magnitudes, es decir que las ganancias en diferentes esferas de la producción no son proporcionales a las magnitudes de los capitales respectivamente empleados en ellas. Pues semejante

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

Lo que hemos desarrollado tiene lugar bajo el supuesto de que las mercancías se vendan a sus valores. El valor de una mercancía es igual al valor del capital constante contenido en ella, más el valor del capital variable reproducido en ella, más el incremento de ese capital variable, el plusvalor producido.**(4)** A igual tasa de plusvalor, la masa de éste depende obviamente de la masa del capital variable. El valor del producto del capital de 100 es, en un caso, 90*c* + 10*v* + 10*pv* = 110; en el otro, 10*c* + 90*v* + 90*pv* = 190. Si se venden las mercancías a sus valores, entonces **[190]** el primer producto se venderá a 110, de los cuales 10 representan plusvalor o trabajo impago; en cambio, el segundo producto se venderá a 190, de los cuales 90 representarán plusvalor o trabajo impago.

Esto es especialmente importante cuando se comparan entre sí tasas de ganancia nacionales.**(5)** Supongamos que en un país europeo la tasa del plusvalor es del 100%, o sea que el obrero trabajaría medio día para sí mismo y medio día para su empleador; en un país asiático, digamos que la tasa del plusvalor es = 25%, o sea que el obrero trabajaría las $^4/_5$ partes del día para sí mismo y $^1/_5$ para su empleador. Pero supongamos que la composición del capital nacional en el país europeo es de 84*c* + 16*v*, mientras que en el país asiático, donde se emplea poca maquinaria, etc., y donde en un tiempo dado una cantidad dada de fuerza de trabajo consume

relativamente poca materia prima en forma productiva, la composición sería de 16*c* + 84*v*. Tendremos entonces el siguiente cálculo:

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

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

Por tanto, en el país asiático la tasa de ganancia es más de un 25% mayor que en el europeo, a pesar de que, en aquél, la tasa de plusvalor es cuatro veces menor que en éste. Los Careys, Bastiats y *tutti quanti* deducirán exactamente lo contrario.**(6)**

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

Además de la diferente composición orgánica de los capitales, es decir además de las diferentes masas de trabajo, y con ello también, bajo circunstancias en lo demás iguales, de plustrabajo, que ponen en movimiento capitales de igual magnitud en diferentes esferas de producción, **[191]** existe aún otra fuente de desigualdad de las tasas de ganancia: la diversidad en cuanto a la extensión de la rotación del capital en las diferentes esferas de la producción. Hemos visto en el capítulo IV que, a igual composición de los capitales y bajo circunstancias en lo demás iguales, las tasas de ganancia están en relación inversa a los tiempos de rotación, y asimismo, que un mismo capital variable, si rota en diferentes lapsos, produce masas desiguales de plusvalor anual. La diferencia entre los tiempos de rotación es, pues, otra razón por la cual capitales de igual magnitud no producen, en diversas esferas de la producción, ganancias de igual magnitud en lapsos iguales, y el motivo, por consiguiente, de que las tasas de ganancia sean diferentes en esas diferentes esferas.**(7)**

En cambio, en lo que respecta a la proporción entre capital fijo y circulante en la composición del capital, la misma no afecta en absoluto, considerada en sí y para sí, la tasa de ganancia. Sólo puede afectarla si esa diferente composición coincide con una diferente proporción entre las partes variable y constante, es decir cuando la diversidad de la tasa de

ganancia se debe a esta diferencia, y no a la diferencia entre capital fijo y circulante; o bien si la diferente proporción entre los componentes fijo y circulante está condicionada por el tiempo de rotación durante el cual se realiza una ganancia determinada. Si los capitales se dividen en fijo y circulante en diversa proporción, ello influirá siempre, por cierto, sobre su tiempo de rotación, y provocará una diversidad del mismo; pero de ello no se concluye que el tiempo de rotación en el cual realizan ganancias los mismos capitales, sea diferente. Si, por ejemplo, A debe convertir constantemente una parte mayor del producto en materias primas, etc., mientras que B utiliza **[192]** durante mayor tiempo las mismas máquinas, etc., con menor cantidad de materia prima, ambos, en la medida en que producen, tienen constantemente comprometida una parte de su capital; el uno, en materias primas, es decir en capital circulante, y el otro en máquinas, etc., es decir en capital fijo. A convierte constantemente una parte de su capital de la forma de mercancía en la forma de dinero, y de ésta nuevamente en la forma de materia prima; mientras que B utiliza una parte de su capital sin tal modificación, durante un lapso más prolongado, como instrumento de trabajo. Si ambos utilizan igual cantidad de trabajo, venderán en el curso del año masas de productos de valor desigual, por cierto, pero ambas masas de productos contendrán igual cantidad de plusvalor, y sus tasas de ganancia, que se calculan sobre el capital global adelantado, serán las mismas, aunque su composición en capital fijo y circulante, lo mismo que su tiempo de rotación, sean diferentes. Ambos capitales realizan en el mismo tiempo iguales ganancias, a pesar de que rotan en tiempos diferentes.[21] La diversidad del tiempo de rotación sólo tiene significación, considerada de por sí, en la medida en que afecte a la masa del plustrabajo que puede ser apropiada y realizada por el mismo capital en un tiempo dado. Por consiguiente, si una composición disímil en capital circulante y fijo no comprende necesariamente una disimilitud del tiempo de rotación, que a su vez condiciona una desigualdad de la tasa de ganancia, resulta claro que, en la medida en que se dé esta desigualdad, ello no proviene de la desigual composición en capital circulante y fijo en sí, **[193]** sino más bien del hecho de que aquí esta última sólo indica una desigualdad de los tiempos de rotación que afecta a la tasa de ganancia.[(8)]

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

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

De la sección primera de este libro se desprende que los precios de costo son los mismos para productos de diferentes esferas de la producción,

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

CAPÍTULO IX

FORMACIÓN DE UNA TASA GENERAL DE GANANCIA (TASA MEDIA DE GANANCIA) Y TRANSFORMACIÓN DE LOS VALORES MERCANTILES EN PRECIOS DE PRODUCCIÓN

[195]

En cualquier momento dado, la composición orgánica del capital depende de dos circunstancias: en primer lugar, de la relación técnica entre la fuerza de trabajo empleada y la masa de los medios de producción; y en segundo término, del precio de esos medios de producción. Como hemos visto, debe considerársela conforme a su proporción porcentual. Expresamos la composición orgánica de un capital que consta de $^4/_5$ de capital constante y $^1/_5$ de capital variable mediante la fórmula 80*c* + 20*v*. Además, en la comparación se supone la existencia de una tasa invariable de plusvalor, utilizándose para ello una tasa arbitraria cualquiera, por ejemplo del 100%. Por consiguiente, el capital de 80*c* + 20*v* arroja un plusvalor de 20*pv*, lo cual configura una tasa de ganancia del 20% sobre el capital global. La magnitud del valor real de su producto depende de la magnitud de la parte fija del capital constante y de qué parte de ella entra como desgaste en el producto, y qué parte no. Pero puesto que esta circunstancia resulta totalmente indiferente para la tasa de ganancia y, por tanto para la presente investigación, suponemos, para simplificar, que en

todas partes el capital constante entra de manera uniforme y completa en el producto anual de esos capitales. Se supone además que los capitales realizan anualmente la misma cantidad de plusvalor en las diversas esferas de la producción, en relación **[196]** con la magnitud de su parte variable; en consecuencia, por ahora se prescinde de la diferencia que en este aspecto puede acarrear la diversidad entre los tiempos de rotación. Este punto se tratará más adelante.

Tomemos cinco diferentes esferas de la producción, de composición orgánica diferente —en cada caso— de los capitales invertidos en ellas, como por ejemplo las que siguen:

	Capitales	*Tasa de plusvalor*	*Plusvalor*	*Valor del producto*	*Tasa de ganancia*
I)	80*c* + 20*v*	100%	20	120	20%
II)	70*c* + 30*v*	100%	30	130	30%
III)	60*c* + 40*v*	100%	40	140	40%
IV)	85*c* + 15*v*	100%	15	115	15%
V)	95*c* + 5*v*	100%	5	105	5%

Tenemos aquí, para diferentes esferas de la producción y con una explotación uniforme del trabajo, tasas de ganancia muy diferentes, en correspondencia con las diversas composiciones orgánicas de los capitales.

La suma global de los capitales invertidos en las cinco esferas es = 500; la suma global del plusvalor producido por ellos es = 110; el valor global de las mercancías producidas por ellos es = 610. Si consideramos a las 500 como un capital único, y que I-V sólo constituyen diversas partes del mismo (así como, por ejemplo, en una fábrica algodonera existe una proporción diferente entre el capital variable y el constante en sus diversas secciones —en la sala de cardado, en la preparación del hilado, en la de hilado y la de tejido—, teniendo que calcularse la proporción media para toda la fábrica), entonces, en primera instancia, la composición media del capital sería de 500 = 390*c* + 110*v* o, en porcentajes, 78*c* + 22*v*. Considerando a cada uno de los capitales de 100 como sólo $^1/_5$ del capital global, la suya sería esta composición media de 78*c* + 22v; asimismo, a cada 100 le correspondería, como plusvalor medio, 22; de ahí que la tasa media de la ganancia sería = 22%, y por último el precio de cada quinta

parte del producto global producido por las 500 sería = 122. Por consiguiente, el producto de cada quinta parte del capital global adelantado debería venderse a 122. **[197]**

Sin embargo, para no arribar a conclusiones totalmente erradas, es menester no calcular todos los precios de costo como = 100.

En el caso de 80*c* + 20*v* y con una tasa de plusvalor = 100%, el valor total de la mercancía producida por el capital I = 100 sería = 80*c* + 20*v* + 20*pv* = 120 si todo el capital constante entrase en el producto anual. Pues bien, en determinadas circunstancias y en ciertas esferas de la producción, tal puede ser el caso. Pero difícilmente pueda serlo allí donde la relación es *c* : *v* = 4 : 1. Por consiguiente, cabe considerar en el caso de los valores de las mercancías producidas por cada 100 de los diversos capitales, que los mismos serán diferentes según la diferente composición de *c* en partes constitutivas fijas y circulantes, y que a su vez los componentes fijos de diversos capitales se desgastan con mayor o menor rapidez, es decir que en tiempos iguales agregan al producto cantidades desiguales de valor. Pero para la tasa de ganancia, esto resulta indiferente. No importa si los 80*c* ceden al producto anual el valor de 80, 50 o 5, es decir si el producto anual es = 80*c* + 20*v* + 20*pv* = 120, o = 50*c* + 20*v* + 20*pv* = 90, o = 5*c* + 20*v* + 20*pv* = 45, ya que en todos los casos el excedente de valor del producto por encima de su precio de costo es = 20, y en todos estos casos, al establecer la tasa de ganancia, se calculan esos 20 sobre un capital de 100; la tasa de ganancia del capital I es, pues, en todos los casos, = 20%. Para aclarar esto aún más, establecemos en el cuadro siguiente, para los mismos cinco capitales anteriores, que entran diferentes partes del capital constante en el valor del producto.

	Capitales	*Tasa de plusvalor*	*Plusvalor*	*Tasa de ganancia*	*Consumido*	*Valor de las mercancías*	*Precio de costo*
I)	80*c*+20*v*	100%	20	20%	50	90	70
II)	70*c*+30*v*	100%	30	30%	51	111	81
III)	60*c*+40*v*	100%	40	40%	51	131	91
IV)	85*c*+15*v*	100%	15	15%	40	70	55
V)	95*c*+ 5*v*	100%	5	5%	10	20	15
	390*c*+110*v*	—	110	—	—	—	Total
	78*c*+ 22*v*	—	22	22%	—	—	Promedio

[198]

Si consideramos una vez más a los capitales I-V como un único capital global, vemos que también en este caso la composición de las sumas de los cinco capitales es = 500 = 390*c* + 110*v*, es decir que la composición media = 78*c* + 22*v* sigue siendo la misma; otro tanto ocurre con el plusvalor medio = 22.[(9)] Distribuyendo de manera uniforme este plusvalor entre I-V, se obtendrían los siguientes precios de las mercancías:

	Capitales	*Plusvalor*	*Valor de las mercancías*	*Precio de costo*	*Precio de las mercancías*	*Tasa de ganancia*	*Desviación del precio con relación al valor*
I)	80*c*+20*v*	20	90	70	92	22%	+ 2
II)	70*c*+30*v*	30	111	81	103	22%	– 8
III)	60*c*+40*v*	40	131	91	113	22%	– 18
IV)	5*c*+15*v*	15	70[(10)]	55	77	22%	+ 7
V)	95*c*+ 5*v*	5	20	15	37	22%	+ 17

Sumando, las mercancías se venderían a 2 + 7 + 17 = 26 por encima del valor, y a 8 + 18 = 26 por debajo del mismo, de modo que las desviaciones del precio se anulan mutuamente mediante una distribución uniforme del plusvalor o por el agregado de la ganancia media de 22 por cada 100 de capital adelantado, a los respectivos precios de costo de las mercancías I-V; en la misma proporción en la cual se vende una parte de las mercancías por encima de su valor, se vende otra por debajo del mismo. Y sólo su venta a tales precios permite que la tasa de ganancia sea uniforme para I-V, del 22%, sin tener en cuenta la diferente composición orgánica de los capitales I-V. Los precios que se originan extrayendo el promedio de las diversas tasas de ganancia vigentes en las diferentes esferas de producción, agregándose ese promedio a los precios de costo de las diversas esferas de la producción, son los *precios de producción*.[(11)] Su supuesto es la existencia **[199]** de una tasa general de ganancia, y ésta, a su vez, presupone que las tasas de ganancia, tomadas aisladamente en cada esfera particular de la producción, ya estén reducidas a igual número de tasas medias. Estas tasas particulares de ganancia son = $\frac{pv}{C}$ en cada esfera de la producción, y tal como ocurriera en la sección primera de este libro, deben ser desarrolladas a partir del valor de la mercancía. Sin ese desarrollo, la tasa

general de ganancia (y por ende también el precio de producción de la mercancía) es una idea carente de sentido y absurda. Por lo tanto, el precio de producción de la mercancía es igual a su precio de costo más la ganancia que le ha sido porcentualmente agregada, en correspondencia con la tasa general de ganancia, o es igual a su precio de costo más la ganancia media.

A causa de la diferente composición orgánica de los capitales invertidos en diferentes ramos de la producción; por ende, como consecuencia de la circunstancia de que, según el diferente porcentaje que tiene la parte variable en un capital global de magnitud dada, capitales de igual magnitud ponen en movimiento cantidades muy diferentes de trabajo, también se apropian de cantidades muy diferentes de plustrabajo o producen masas muy diferentes de plusvalor. En consecuencia, las tasas de ganancia que imperan en los diversos ramos de la producción son originariamente muy diferentes. Esas diferentes tasas de ganancia resultan niveladas por la competencia en una tasa general de ganancia, que constituye el promedio de todas esas diferentes tasas de ganancia. La ganancia que con arreglo a esta tasa general de ganancia, corresponde a un capital de magnitud dada, cualquiera que sea su composición orgánica, se denomina la ganancia media. El precio de una mercancía, que es igual a su precio de costo más la parte de la ganancia media anual que le corresponde, según la relación de sus condiciones de rotación, sobre el capital empleado para producirla (no sólo sobre el capital consumido para producirla), es su precio de producción. Tomemos, por ejemplo, un capital de 500, 100 de las cuales son capital fijo, del cual hay un 10% de desgaste durante un período de rotación del capital circulante de 400. Supongamos que la ganancia media para la duración de este período de rotación es del 10%. Entonces el precio de **[200]** costo del producto elaborado durante esta rotación será: 10*c* por desgaste, más 400 (*c* + *v*) de capital circulante = 410, y su precio de producción: 410 de precio de costo más (10% de ganancia sobre 500) 50 = 460.

Pese a que por ello los capitalistas de las diversas esferas de la producción, al vender sus mercancías, retiran los valores de capital consumidos en la producción de esas mercancías, no rescatan el plusvalor, y por ende la ganancia, producido en su propia esfera durante la producción

de esas mercancías, sino sólo la cantidad de plusvalor, y por ende de ganancia, que corresponde a cada parte alícuota del capital global por distribución uniforme del plusvalor global o de la ganancia global producida en un lapso dado por el capital global de la sociedad en el conjunto de todas las esferas de la producción. Cualquier capital, cualquiera que sea su composición, extrae por cada 100, en un año o en otro lapso, la ganancia que por dicho lapso corresponde a 100 en cuanto enésima ava parte del capital global. En este aspecto, en tanto se tome en consideración la ganancia, los diversos capitalistas se conducen como meros accionistas de una sociedad por acciones, en la cual las participaciones en las ganancias se distribuyen equitativamente por cada 100, y que por ello sólo se diferencian para los diversos capitalistas según la magnitud del capital invertido por cada cual en la empresa global, según su participación relativa en la empresa global, según el número de acciones que posea. Por lo tanto, mientras que esta parte del precio de la mercancía, que repone las partes de valor del capital consumidas en la producción mercantil, y con la cual, por consiguiente, deben readquirirse estos valores de capital consumidos; mientras que esta parte, el precio de costo, depende por completo del desembolso efectuado dentro de las respectivas esferas de la producción, el otro componente del precio de la mercancía, la ganancia agregada a este precio de costo, no depende de la masa de ganancia producida por ese capital determinado en esa esfera determinada de la producción durante un tiempo dado, sino según la masa de ganancia que corresponde a cada capital empleado, como parte alícuota del capital social global empleado en la producción global, en promedio, durante un lapso dado.[22] [55] [201]

Por lo tanto, si un capitalista vende su mercancía a su precio de producción, retira dinero en proporción a la magnitud del valor de capital que ha consumido en la producción, y extrae ganancia en proporción al capital que ha adelantado en cuanto mera parte alícuota del capital social global. Sus precios de costo son específicos. El agregado de ganancia a ese precio de costo es independiente de su esfera peculiar de producción, es un simple promedio por cada 100 de capital adelantado.

Supongamos que las cinco diferentes inversiones de capital I-V del ejemplo anterior perteneciesen a una misma persona. La parte de capital

variable y constante consumida en la producción de las mercancías en cada inversión individual I-V por cada 100 de capital empleado estaría dada, y esa parte de valor de las mercancías I-V constituiría obviamente una parte de su precio, ya que se requiere cuando menos este precio para reponer la parte de capital adelantada y consumida. Por consiguiente, estos precios de costo serían diferentes para cada género de mercancías de I-V, y como tales su propietario los fijaría diversamente. Pero en lo que respecta a las diferentes masas de plusvalor o ganancia producidas en I-V, el capitalista podría muy bien contarlas como ganancia de su capital global adelantado, de modo que a cada 100 de capital correspondiese una parte alícuota determinada. Por lo tanto, en las mercancías producidas en las diferentes inversiones I-V diferirían los precios de costo, pero en todas ellas sería igual la parte del precio de venta proveniente de la ganancia adicionada por cada 100 de capital. En consecuencia, el precio global de las mercancías I-V sería igual a su valor global, vale decir igual a la suma de los precios de costo I-V más el total del plusvalor o ganancia producida en I-V; de hecho, pues, sería la expresión dineraria de la cantidad global de trabajo, pretérito y recién agregado, contenido en las mercancías I-V. Y de este modo, en la propia sociedad considerando la totalidad de todos los ramos de la producción la suma de los precios de producción de las mercancías producidas es igual a la suma de sus valores.

Parece contradecir este principio el hecho de que, en la producción capitalista, los elementos del capital productivo han sido comprados, por regla general, en el mercado, y por lo tanto sus precios contienen una ganancia ya realizada, y **[202]** según ello el precio de producción de un ramo de la industria junto con la ganancia contenida en él, es decir que la ganancia de un ramo de la industria entra en el precio de costo del otro. Pero si ponemos de un lado la suma de los precios de costo de las mercancías de todo el país, y del otro la suma de sus ganancias o plusvalores, se ve claramente que el cálculo debe resultar justo. Tomemos, por ejemplo, una mercancía A; su precio de costo puede tener incluidas las ganancias de B, C, D, así como, a su vez, en B, C, D, etc., pueden entrar las ganancias de A en sus respectivos precios de costo. Si formulamos el cálculo, faltará la ganancia de A en su propio precio de costo, del mismo

modo que faltarán las ganancias de B, C, D, etc., en sus propios precios de costo, pues nadie incluye su propia ganancia en su precio de costo. Por consiguiente, si hay, por ejemplo, *n* esferas de la producción, y en cada una de ellas se obtiene una ganancia igual a *g*, en todas ellas juntas el precio de costo es = *pc n g*. Considerando el cálculo global, en la medida en que las ganancias de una esfera de la producción entran en el precio de costo de la otra, en tal medida esas ganancias ya han sido tomadas en cuenta para el precio global del producto final, definitivo, y no pueden volver a aparecer por segunda vez del lado de las ganancias. Pero si aparecen de ese lado, ello ocurrirá solamente porque la propia mercancía ya era el producto final, y por lo tanto su precio de producción no entra en el precio de costo de otra mercancía.

Si en el precio de costo de una mercancía entra una suma = *g* para las ganancias de los productores de los medios de producción, y a ese precio de costo se le añade una ganancia = g_1, entonces la ganancia global **G** será = *g* + g_1. El precio de costo global de la mercancía, abstracción hecha de todas las partes del precio que entran para cubrir la ganancia, es entonces su propio precio de costo menos **G**. Si ese precio de costo se denomina *pc*, entonces evidentemente *pc* + **G** = *pc* + *g* + g_1. Al tratar el plusvalor en el tomo I, capítulo VII, 2, pp. 211/203,**(12)** vimos que el producto de todo capital puede tratarse de tal manera como si una parte sólo repusiera capital, y la otra sólo expresase plusvalor. Aplicando este cálculo al producto **[203]** global de la sociedad, tienen lugar rectificaciones por el hecho de que, considerando la sociedad toda, la ganancia contenida en el precio del lino, por ejemplo, no puede figurar dos veces, no puede aparecer al mismo tiempo como parte del precio del lienzo y de la ganancia del productor del lino.

No se da una diferencia entre ganancia y plusvalor en la medida en que, por ejemplo, el plusvalor de A ingresa en el capital constante de B. Pues para el valor de las mercancías resulta totalmente indiferente si el trabajo contenido en ellas consiste en trabajo pago o impago. Esto sólo demuestra que B paga el plusvalor de A. En el cálculo global, el plusvalor de *A* no puede contar dos veces.

Pero la diferencia es la siguiente: aparte que el precio del producto del capital B, por ejemplo, diverge de su valor porque el plusvalor realizado en B puede ser mayor o menor que la ganancia agregada en el precio de los productos de B, también vale la misma circunstancia, a su vez, para las mercancías que constituyen la parte constante del capital B, e indirectamente, como medios de subsistencia de los obreros, constituyen también su parte variable. En lo que a la parte constante respecta, es igual al precio de costo más plusvalor, es decir que ahora es igual al precio de costo más ganancia, y esa ganancia, a su vez, puede ser mayor o menor que el plusvalor cuyo lugar ocupa. En lo que al capital variable se refiere, el salario diario medio es, por cierto, siempre igual al producto de valor del número de horas que debe trabajar el obrero para producir los medios de subsistencia necesarios; pero, a su vez, ese número de horas está falseado por la desviación de los precios de producción de los medios de subsistencia necesarios con respecto a sus valores. Sin embargo, esto se compensa cada vez más en el sentido de que lo que entra de más en una mercancía en materia de plusvalor, entra de menos en la otra, y que por ello las desviaciones con respecto al valor encerrado en los precios de producción de las mercancías se anulan mutuamente. En general, en toda la producción capitalista la ley general se impone como la tendencia dominante sólo de una manera muy intrincada y aproximada, como un promedio de perpetuas oscilaciones que jamás puede inmovilizarse.

Puesto que la tasa general de ganancia se forma mediante el promedio de las diversas tasas de ganancia para **[204]** cada 100 de capital adelantado en un lapso determinado, digamos en un año, también se halla extinguida en ella la diferencia producida por la diferencia entre los tiempos de rotación de diversos capitales. Pero estas diferencias entran, determinándolas, en las diversas tasas de ganancia de las diferentes esferas de la producción, mediante cuyo promedio se forma la tasa general de ganancia.

En la ilustración anterior acerca de cómo se forma la tasa general de ganancia se ha supuesto que cada capital en cada esfera de la producción era = 100, cosa que se hizo para aclarar la diferencia porcentual de la tasa de ganancia, y por consiguiente también la diferencia entre los valores de las mercancías producidas por capitales de igual magnitud. Pero entiéndase

bien: las masas reales del plusvalor que se generan en cada esfera particular de la producción, y puesto que en cada una de tales esferas dadas de la producción la composición del capital está dada, dependen de la magnitud de los capitales empleados. Sin embargo, la tasa particular de ganancia de una esfera individual de la producción no resulta afectada por el hecho de que se emplee un capital de 100, de *m* x 100 o de *xm* x 100. La tasa de ganancia sigue siendo del 10%, sin que importe si la ganancia global es de 10 : 100 o de 1.000 : 10.000.

Pero puesto que las tasas de ganancia son diferentes en las diferentes esferas de la producción, puesto que en las mismas, según la proporción entre el capital variable y el capital global, se producen masas muy diferentes de plusvalor y por ende de ganancia, resulta claro que la ganancia media por cada 100 del capital social, y por consiguiente la tasa media de ganancia o tasa general de ganancia será muy diferente según las respectivas magnitudes de los capitales invertidos en las diversas esferas. Tomemos cuatro capitales A, B, C, D. Sea la tasa del plusvalor para todos ellos = 100%. Supongamos que por cada 100 de capital global, el capital variable es, para A = 25, para B = 40, para C = 15 y para D = 10. A cada 100 de capital global le correspondería entonces un plusvalor o ganancia de A = 25, B = 40, C = 15 y D = 10; sumados = 90; vale decir que, si los cuatro capitales son de igual magnitud, una tasa media de ganancia de $^{90}/_{4}$ = 22 ½%.

Pero si las magnitudes de los capitales globales son las siguientes: A = 200, B = 300, C = 1.000 y D = 4.000, **[205]** las ganancias producidas serían, respectivamente, 50, 120, 150 y 400. Sumando tendríamos, sobre un capital de 5.500, una ganancia de 720, o una tasa media de ganancia del 13 $^{1}/_{11}$%.

Las masas de valor global producido difieren según las diferentes magnitudes de los capitales globales respectivamente adelantados en A, B, C y D. Por ello, al formarse la tasa general de ganancia no se trata sólo de la diferencia entre las tasas de ganancia en las diversas esferas de la producción, cuyo simple promedio habría que extraer, sino del peso relativo con que entran esas diversas tasas de ganancia en la formación del promedio. Pero esto depende de la magnitud relativa del capital invertido en cada esfera en particular, o de la parte alícuota del capital social global que

constituye el capital invertido en cada esfera particular de la producción. Naturalmente, debe verificarse una diferencia muy grande, según que una parte mayor o menor del capital global arroje una tasa de ganancia más alta o más baja. Y ésta depende, a su vez, de la cantidad de capital que esté invertida en las esferas donde el capital variable es grande o pequeño en relación con el capital global. Ocurre exactamente lo mismo que con la tasa media de interés que aplica un usurero que presta diversos capitales a diferentes tasas de interés, por ejemplo a 4, 5, 6, 7%, etc. La tasa media depende por entero de qué volumen de su capital ha prestado a cada una de las diferentes tasas de interés.

Por ende, la tasa general de ganancia está determinada por dos factores:

1) por la composición orgánica de los capitales en las diferentes esferas de la producción, es decir por las diversas tasas de ganancia en las distintas esferas;

2) por la distribución del capital social global en esas diferentes esferas, es decir por la magnitud relativa del capital invertido en cada esfera en particular, y por ello invertido a una tasa particular de ganancia; es decir, por la participación cuantitativa proporcional del capital social global absorbida por cada esfera particular de la producción.

En los libros I y II sólo hemos tenido que vérnoslas con los *valores* de las mercancías. Por un lado, se ha separado **[206]** el *precio de costo* como una parte de dicho valor,**(13)** y por el otro se ha desarrollado el *precio de producción* de la mercancía en cuanto forma trasmutada del valor.

Si suponemos que la composición del capital social medio fuese 80*c* + 20*v* y la tasa del plusvalor anual *pv′* = 100%, la ganancia anual media para un capital de 100 sería = 20, y la tasa general anual de ganancia = 20%. Cualquiera que sea el precio de costo *pc* de las mercancías anualmente producidas por un capital de 100, su precio de producción sería = *pc* + 20. En las esferas de la producción en las que la composición del capital es = (80 – *x*)*c* + (20 + *x*)*v*, el plusvalor realmente generado o la ganancia anual producida dentro de esa esfera sería = 20 + *x*, es decir mayor que 20, y el valor mercantil producido sería = *pc* + 20 + *x*, es decir mayor que *pc* + 20 o mayor que su precio de producción. En las esferas donde la composición del capital fuera (80 + *x*)*c* + (20 – *x*)*v*, el plusvalor o ganancia anual

generada sería = 20 – *x*, es decir menor que 20, y por consiguiente el valor mercantil *pc* + 20 – *x*, menor que el precio de producción, que es = *pc* + 20. Prescindiendo de diferencias ocasionales en el tiempo de rotación, el precio de producción de las mercancías sería igual a su valor sólo en las esferas donde la composición del capital fuese casualmente = 80*c* + 20*v*.

El desarrollo específico de la fuerza productiva social del trabajo es diferente, conforme a su grado, en cada esfera particular de la producción, siendo más alto o más bajo en la misma proporción en que sea grande la cantidad de medios de producción puesta en movimiento por determinada cantidad de trabajo, es decir, por determinado número de obreros con una jornada laboral dada, siendo por consiguiente pequeña la cantidad de trabajo requerida para una determinada cantidad de medios de producción. Por lo tanto, a los capitales que contienen porcentualmente más capital constante, vale decir menos capital variable que el capital social medio, los denominamos capitales de composición *alta*. A la inversa, a aquellos en los que el capital constante asume un lugar relativamente menor y el capital variable un lugar mayor que en el capital social **[207]** medio, los denominamos capitales de composición *baja*. Por último, denominamos capitales de composición media a aquellos cuya composición coincide con la del capital social medio. Si el capital social medio está porcentualmente compuesto de 80*c* + 20*v*, un capital de 90*c* + 10*v* estará por encima del promedio social, mientras que otro de 70*c* + 30*v* estará *por debajo* del mismo. En general, con una composición del capital social medio = *mc* + *nv*, siendo *m* y *n* magnitudes constantes y *m* + *n* = 100, entonces (*m* + *x*)*c* + (*n* – *x*)*v* representará la composición alta, mientras que (*m* – *x*)*c* + (*n* + *x*)*v* representará la composición baja de un capital individual o de un grupo de capitales. La forma en que funcionan estos capitales, una vez establecida la tasa media de ganancia y en el supuesto de una rotación única en el año, lo demuestra el siguiente cuadro sinóptico, en el cual I representa la composición media, siendo de ese modo la tasa media de ganancia = 20%.

I) 80*c* + 20*v* + 20*pv*. Tasa de ganancia = 20%.
Precio del producto = 120. Valor = 120.

II) 90*c* + 10*v* + 10*pv*. Tasa de ganancia = 20%.
Precio del producto = 120. Valor = 110.

III) 70*c* + 30*v* + 30*pv*. Tasa de ganancia = 20%.
Precio del producto = 120. Valor = 130.

Por tanto, en el caso de las mercancías producidas por el capital II, su valor sería inferior a su precio de producción, y en el de las mercancías producidas por el capital II el precio de producción sería menor que el valor; sólo en el caso de los capitales I de los ramos de la producción cuya composición es, casualmente, la misma del promedio social, el valor y el precio de producción serían iguales. Por lo demás, al aplicar estas caracterizaciones a determinados casos, hay que tener en cuenta, naturalmente, hasta dónde es no una diferencia en la composición técnica, sino un mero cambio de valor de los elementos del capital constante, el que hace que la proporción entre *c* y *v* diverja del promedio general.

En virtud del desarrollo que acabamos de efectuar, se ha producido una modificación con respecto a la determinación del precio de costo de las mercancías. Originariamente suponíamos que el precio de costo de una mercancía era igual al *valor* de las mercancías consumidas en su producción. Pero para el comprador, el precio de producción **[208]** de una mercancía es el precio de costo de la misma, y por lo tanto puede entrar como precio de costo en la formación del precio de otra mercancía. Puesto que el precio de producción puede divergir del valor de la mercancía, también el precio de costo de una mercancía, en el cual se halla comprendido este precio de producción de otra mercancía, puede hallarse por encima o por debajo de la parte de su valor global formado por el valor de los medios de producción que entran en ella. Es necesario recordar esta significación modificada del precio de costo, y no olvidar, por consiguiente, que si en una esfera particular de la producción se equipara el precio de costo de la mercancía al valor de los medios de producción consumidos para producirla, siempre es posible un error. Para nuestra investigación presente no es necesario investigar más detalladamente este punto. Sin embargo siempre conserva su validez el principio de que el precio de costo de las mercancías es siempre menor que su valor. Pues por mucho que el precio de costo de la mercancía pueda divergir del valor de los medios de producción consumidos en ella, al capitalista le resulta indiferente ese error pasado. El precio de costo de la mercancía está dado, es una premisa

independiente de su producción —de la del capitalista—, mientras que el resultado de su producción es una mercancía que contiene plusvalor, es decir un excedente de valor por encima de su precio de costo. Por lo demás, el principio de que el precio de costo es menor que el valor de la mercancía, se ha convertido ahora prácticamente en el principio de que el precio de costo es menor que el precio de producción. En el caso del capital social global, en el cual el precio de producción es igual al valor, este principio es idéntico al anterior, el de que el precio de costo es menor que el valor. A pesar de tener un sentido divergente para las distintas esferas de la producción, siempre sigue basándose en el hecho de que, considerando el capital social global, el precio de costo de las mercancías producidas por éste es menor que el valor o que el precio de producción, el cual en este caso —el de la cantidad global de las mercancías producidas— es idéntico a ese valor. El precio de costo de una mercancía se refiere sólo a la cantidad del trabajo pago contenido en ella, y el valor se refiere a la cantidad global del trabajo pago e impago contenido en ella; el precio de producción se refiere a la **[209]** suma del trabajo pago más una cantidad determinada de trabajo impago; independiente de ella misma en el caso de una esfera de la producción en particular.

La fórmula de que el precio de producción de una mercancía es = *pc* + *g*, es decir que es igual al precio de costo más la ganancia, se ha definido ahora más exactamente en el sentido de que $g = pc\ g'$ (siendo g' la tasa general de la ganancia), y por consiguiente el precio de producción es = $pc + pc\ g'$. Siendo $pc = 300$ y $g' = 15\%$, el precio de producción será

$$pc + pc\ g' = 300 + 300\ {}^{15}/_{10} = 345.$$

El precio de producción de las mercancías en cualquier esfera particular de la producción puede experimentar cambios de magnitud:

1) manteniéndose constante el valor de las mercancías (de manera que, igual que antes, entra en su producción la misma cantidad de trabajo inanimado y vivo), a causa de un cambio en la tasa general de ganancia, independiente de esa esfera en particular;

2) manteniéndose constante la tasa general de ganancia, mediante un cambio de valor, ora dentro de la propia esfera particular de la producción, a causa de modificaciones técnicas, ora en virtud de un cambio de valor de

las mercancías que entran en su capital constante en calidad de elementos formadores;

3) por último, mediante la acción conjunta de ambas circunstancias.

A pesar de los grandes cambios que se producen constantemente —como se seguirá viendo— en las tasas efectivas de ganancia de las esferas particulares de producción, una modificación real en la tasa general de ganancia, en tanto no haya sido puesta en acción, excepcionalmente, por acontecimientos económicos extraordinarios, es la obra muy tardía de una serie de oscilaciones que se extiende a través de lapsos muy prolongados, es decir de oscilaciones que requieren mucho tiempo hasta consolidarse y compensarse para producir una modificación de la tasa general de ganancia. Por ello, en todos los períodos más breves (y prescindiendo por completo de las fluctuaciones en los precios del mercado), una modificación de los precios de producción siempre debe explicarse, *prima facie*, a partir **[210]** de un cambio real en el valor de las mercancías, esto es, a partir de un cambio en la suma global del tiempo de trabajo necesario para su producción. Obviamente, no se considera aquí siquiera un mero cambio en la expresión dineraria de los mismos valores,[23] **[56]**

Resulta claro, por otra parte, que considerando el capital social global, la suma de valor de las mercancías por él producidas (o su precio si se la expresa en dinero), es = valor del capital constante + valor del capital variable + plusvalor. Suponiendo constante el grado de explotación del trabajo, la tasa de ganancia sólo puede variar aquí si se mantiene constante la masa del plusvalor, es decir si cambia el valor del capital constante, o el valor del capital variable, o ambos, de modo que se modifica **C** y, consiguientemente, $\frac{pv}{\mathbf{C}'}$, la tasa general de ganancia. Por lo tanto, en todos los casos un cambio en la tasa general de ganancia supone un cambio en el valor de las mercancías que entran como elementos formadores en el capital constante, en el capital variable, o en ambos a la vez.

O bien puede cambiar la tasa general de ganancia manteniéndose constante el valor de las mercancías, si cambia el grado de explotación del trabajo.

O bien puede variar la tasa general de ganancia manteniéndose constante el grado de explotación del trabajo, si la suma del trabajo empleado cambia con relación al capital constante, a causa de modificaciones técnicas en el proceso laboral. Pero esta clase de modificaciones técnicas siempre deben revelarse en un cambio de valor de las mercancías —y por ende deben estar acompañadas por dicho cambio— cuya producción requeriría ahora mayor o menor trabajo que antes.

En la sección primera hemos visto que el plusvalor y la ganancia eran idénticos, considerados según su masa. Sin embargo, la tasa de ganancia se ha distinguido desde un principio de la tasa del plusvalor, cosa que, en primera instancia, sólo parece otra forma de cálculo; pero puesto que la tasa de la ganancia puede aumentar o disminuir manteniéndose constante la tasa del plusvalor y viceversa, ya que sólo la tasa de la ganancia interesa prácticamente al **[211]** capitalista, ello asimismo, oscurece y mistifica por entero y desde un principio el verdadero origen del plusvalor. Sin embargo, sólo había una diferencia de magnitud entre tasa de plusvalor y tasa de ganancia, y no entre el plusvalor y la ganancia mismos. Como en la tasa de ganancia el plusvalor se calcula según el capital global y se lo refiere a su magnitud, el propio plusvalor aparece como surgiendo del capital global, y precisamente de manera uniforme a partir de todas sus partes, de modo que la diferencia orgánica entre capital constante y variable se halla borrada en el concepto de la ganancia; por tanto, y de hecho, en esta su figura trasmutada de ganancia, el propio plusvalor ha negado su origen, ha perdido su carácter, se ha tornado irreconocible. Sin embargo, hasta ahora la diferencia entre ganancia y plusvalor sólo se refería a una transformación cualitativa, a un cambio de forma, mientras que en esta primera etapa de la transformación sólo existe una diferencia real de magnitud entre tasa de ganancia y tasa de plusvalor, pero aún no entre la ganancia y el plusvalor mismos.

Otra es la situación apenas se ha establecido una tasa general de ganancia y, en virtud de la misma, una ganancia media correspondiente a la magnitud, dada en las diversas esferas de producción, del capital empleado.

Ahora ya sólo es una casualidad el que el plusvalor realmente generado en una esfera de la producción en particular, y por ende la ganancia,

coincida con la ganancia contenida en el precio de venta de la mercancía. Por regla general, la ganancia y el plusvalor, y no sólo sus tasas, son realmente magnitudes diferentes. Con un grado de explotación dado del trabajo, ahora la masa de plusvalor que se produce en una esfera particular de la producción es más importante para la ganancia media global del capital social, es decir para la clase capitalista en general, que directamente para el capitalista dentro de cada ramo de la producción en particular. Sólo lo es para éste[24] en la medida en que la cantidad de plusvalor producido en su ramo interviene como codeterminante en la regulación de la ganancia media. Pero éste es un proceso que ocurre a sus espaldas, que no ve, no entiende, y que, de hecho, no le **[212]** interesa. La verdadera diferencia de magnitud entre ganancia y plusvalor —no sólo entre tasa de ganancia y tasa de plusvalor— en las esferas particulares de la producción oculta por completo la verdadera naturaleza y el origen de la ganancia, no sólo al capitalista, que en este aspecto tiene un interés especial en engañarse, sino también al obrero. Con la transformación de los valores en precios de producción, se sustrae a la vista el propio fundamento de la determinación del valor. Por último: si en la mera transformación del plusvalor en ganancia, la parte de valor de las mercancías que constituye la ganancia se opone a la otra parte de valor como el precio de costo de la mercancía —de modo que ya aquí pierde el capitalista el concepto del valor porque no tiene ante sí el trabajo global que cuesta la producción de la mercancía, sino sólo aquella parte del trabajo global que ha pagado en la forma de medios de producción, vivos o inanimados, y de esa manera la ganancia le parece algo situado fuera del valor inmanente de la mercancía— ahora esa idea resulta totalmente confirmada, consolidada, petrificada por el hecho de que, en la realidad, la ganancia añadida al precio de costo, si se considera esa esfera de la producción en particular, está determinada no por los límites de la formación del valor que se opera en su propio seno, sino, por el contrario, de una manera totalmente exterior.

La circunstancia de que aquí se ha develado por primera vez esta conexión interna; el hecho de que, como se verá en lo que sigue y en el libro IV,[(14)] la economía de hasta el presente o bien hizo abstracción forzada de las diferencias entre plusvalor y ganancia, entre tasa de plusvalor y tasa

de ganancia, para poder seguir manteniendo la determinación del valor como fundamento, o bien con dicha determinación del valor abandonó todo fundamento y terreno de una conducta científica para aferrarse a las diferencias ostensibles en los fenómenos; en suma, esa confusión de los teóricos muestra; mejor que nada, cómo el capitalista práctico, preso en la lucha competitiva y que de ninguna manera comprende sus manifestaciones, debe ser totalmente incapaz de descubrir, a través de la apariencia, **[213]** la naturaleza intrínseca y la figura íntima de este proceso.

En realidad, todas las leyes desarrolladas en la sección primera relativas al aumento y a la disminución de la tasa de la ganancia tienen el siguiente doble significado:

1) Por una parte se hallan las leyes de la tasa general de ganancia. Dadas las muchas causas diferentes que, según lo expuesto, hacen subir o bajar la tasa de ganancia, cabría creer que la tasa general de ganancia debería variar todos los días. Pero el movimiento dentro de una esfera de la producción abolirá al que se produce en otra; las influencias se entrecruzan y se paralizan. Más adelante investigaremos hacia dónde tienden, en última instancia, las oscilaciones; pero son lentas; el carácter repentino, multifacético y la diversa duración de las oscilaciones en las distintas esferas de la producción hacen que en parte se compensen en su secuencia temporal, de tal suerte que una baja del precio sigue a un alza y viceversa, con lo cual quedan localmente limitadas, es decir reducidas a esa esfera particular de la producción; hacen, por último, que las diversas oscilaciones locales se neutralicen recíprocamente. Dentro de cada esfera de la producción en particular se operan cambios, desviaciones respecto a la tasa general de ganancia, que por una parte se compensan en un lapso determinado, y por ello no repercuten sobre la tasa general de ganancia; y que por otra parte no repercuten a su vez sobre ella porque otras oscilaciones locales simultáneas las anulan. Puesto que la tasa general de ganancia está determinada no sólo por la tasa media de ganancia en cada esfera, sino también por la distribución del capital global en las diversas esferas particulares, y puesto que esa distribución cambia permanentemente, ello constituye, a su vez, una causa constante de cambio en la tasa general de ganancia, pero una causa de cambio que, a su vez,

dado el carácter ininterrumpido[15] y universal de este movimiento, vuelve a paralizarse a sí misma en gran parte.

2) Dentro de cada esfera se halla dado un margen para una época más breve o más prolongada durante la cual oscila la tasa de ganancia de dicha esfera, antes de que esa oscilación, luego de aumentar o disminuir, se consolide lo suficiente como para ganar tiempo e influir sobre la [214] tasa general de ganancia, y por consiguiente para alcanzar más que una significación local. Dentro de semejantes límites espaciales y temporales también rigen, por lo tanto, las leyes de la tasa de ganancia desarrolladas en la sección primera de este libro.

La opinión teórica —respecto a la primera transformación del plusvalor en ganancia— de que cada parte del capital arrojaría ganancias de manera uniforme,[25] [57] expresa un hecho práctico. Comoquiera que esté compuesto el capital industrial, así ponga en movimiento una cuarta parte de trabajo inanimado y tres cuartos de trabajo vivo, o bien tres cuartas partes de trabajo inanimado y un cuarto de trabajo vivo, así absorba en un caso tres veces más plustrabajo, o produzca tres veces más plusvalor que en el otro —con un mismo grado de explotación del trabajo, y prescindiendo de diferencias individuales, que de todas maneras desaparecen porque en ambos casos tenemos ante nosotros la composición media de toda la esfera de producción—, en uno y otro caso arroja igual cantidad de ganancia. El capitalista individual (o también la totalidad de los capitalistas en cada esfera particular de la producción), cuya visión es limitada, cree con razón que su ganancia no sólo proviene del trabajo que él o su ramo ocupan. Esto es totalmente correcto en lo que respecta a su ganancia media. Hasta dónde esa ganancia está mediada por la explotación global del trabajo por parte del capital global, es decir por todos sus colegas capitalistas, es una conexión que constituye un misterio total para él, tanto más por cuanto hasta los teóricos burgueses, los economistas políticos, no lo develaron hasta el momento. Un ahorro de trabajo —no sólo del trabajo necesario para producir un producto determinado, sino también en el número de obreros ocupados— y un mayor empleo de trabajo inanimado (capital constante) parece una operación económica totalmente correcta, y en primera instancia no parece afectar en modo alguno la tasa general de ganancia ni la ganancia

media. ¿Cómo habría de constituir entonces el trabajo vivo la fuente exclusiva de la ganancia, puesto que la disminución de la cantidad de trabajo necesaria para la producción no sólo no parece afectar la ganancia, sino que, por el contrario y bajo determinadas circunstancias, **[215]** se presenta como fuente primera de multiplicación de la ganancia, cuando menos para el capitalista individual?**(16)**

Cuando en una esfera dada de la producción aumenta o disminuye la parte del precio de costo que representa el valor del capital constante, dicha parte proviene de la circulación y entra en el proceso de producción de la mercancía aumentada o disminuida de antemano. Por otra parte, si en el mismo tiempo el número de obreros empleado produce más o menos, es decir si manteniéndose constante el número de obreros la cantidad de trabajo requerida para la producción de determinada cantidad de mercancías se modifica, es posible que la parte del precio de costo que representa el valor del capital variable permanezca igual, es decir que entre con igual magnitud en el precio de costo del producto global. Pero a cada una de las mercancías cuya suma constituye el producto global le corresponde mayor o menor trabajo (pago, y por consiguiente también impago), es decir también una parte mayor o menor del gasto efectuado en ese trabajo, una porción mayor o menor del salario. El salario global pagado por el capitalista sigue siendo el mismo, pero difiere cuando se lo calcula por cada pieza de mercancía. Aquí se produciría, pues, una modificación en esta parte del precio de costo de la mercancía. No importa que el precio de costo de la mercancía individual aumente o disminuya como consecuencia de esta clase de modificaciones de valor, ocurran éstas en la mercancía misma o en los elementos que la componen (ni tampoco que aumente o disminuya también el precio de costo de la suma de las mercancías producidas por un capital de magnitud dada): si la ganancia media es, por ejemplo, del 10%, sigue siendo del 10%; aunque un 10%, considerando la mercancía individual, representa una magnitud sumamente diferente según el cambio de magnitud ocasionado en el precio de costo de la mercancía individual por el cambio de valor presupuesto.**26 [58]**

Con referencia al capital variable —y éste es el más importante, ya que constituye la fuente del plusvalor y porque todo cuanto encubra su relación

con el enriquecimiento [216] del capitalista mistifica todo el sistema— la cuestión se torna más grosera, o tal le parece al capitalista: supongamos que un capital variable de £ 100 represente el salario semanal de 100 obreros. Si estos 100, suponiendo una jornada laboral dada, producen un producto semanal de 200 piezas de mercancía = 200 **M**, entonces 1 **M** —haciendo abstracción de la parte del precio de costo que agrega el capital constante— cuesta, puesto que £ 100 = 200 **M**, £ 100/200 = 10 chelines. Supongamos ahora que se produzca un cambio en la fuerza productiva[17] del trabajo; que ésta se duplique, y que el mismo número de obreros produzca dos veces 200 **M** en el mismo tiempo en que antes producía 200 **M**. En este caso, puesto que ahora £ 100 = 400 **M**, y en la medida en que el precio de costo se compone solamente de salario, 1 **M** cuesta £ 100/400 = 5 chelines. Si la fuerza productiva disminuyese a la mitad, el mismo trabajo ya sólo produciría $\frac{200\ \mathbf{M}}{2}$; y como £ 100 = $\frac{200\ \mathbf{M}}{2}$, entonces 1 **M** = £ 200/200 = 1 £. Los cambios en el tiempo de trabajo requerido para la producción de las mercancías, y por ende en su valor, aparecen ahora con relación al precio de costo, y por consiguiente también al precio de producción, como una diferente distribución del mismo salario entre una cantidad mayor o menor de mercancías, según que en el mismo tiempo de trabajo se produzcan, por el mismo salario, cantidades mayores o menores de mercancías. Lo que ve el capitalista, y por lo tanto también el economista político, es que la parte del trabajo pago que corresponde a la mercancía por cada pieza, se modifica con la productividad del trabajo, y con ella también el valor de cada pieza individual; pero no ve que ése es asimismo el caso del trabajo impago contenido en cada pieza, tanto menos por cuanto, de hecho, la ganancia media sólo está casualmente [217] determinada por el trabajo impago absorbido en su esfera. Sólo en una forma tan grosera y no conceptual vislumbrase aún el hecho de que el valor de las mercancías está determinado por el trabajo contenido en ellas.

CAPÍTULO X

NIVELACIÓN DE LA TASA GENERAL DE GANANCIA POR LA COMPETENCIA. PRECIOS DE MERCADO Y VALORES DE MERCADO. PLUSGANANCIA

[219]

En algunas esferas de la producción el capital empleado en ellas presenta una composición media o promedial, es decir, cabal o aproximadamente la composición del capital social medio.

En esas esferas, el precio de producción de las mercancías producidas coincide total o aproximadamente con su valor expresado en dinero. Si no hubiese ninguna otra manera de llegar al límite matemático, el modo sería éste. La competencia distribuye el capital de la sociedad entre las diversas esferas de la producción de tal suerte que los precios de producción se forman en cada una de las esferas según el modelo de los precios de producción en esas esferas de composición media, es decir = *pc* + *pc g'* (precio de costo más el producto de la tasa media de ganancia por el precio de costo). Pero esta tasa media de ganancia no es otra cosa que la ganancia porcentualmente calculada en esa esfera de composición media, es decir donde la ganancia coincide con el plusvalor. Por consiguiente, la tasa de ganancia es la misma en todas las esferas de la producción, es decir se nivela según aquellas de dichas esferas medias de la producción en las cuales impera la composición media del capital. Según ello, la suma de las

ganancias de todas las diferentes esferas de la producción debe ser igual a la suma de los plusvalores, y la suma de los precios de producción del producto social **[220]** global debe ser igual a la suma de sus valores. Pero resulta claro que la nivelación entre las esferas de la producción de diversa composición siempre debe tender a igualarla con las esferas de composición media, tanto si corresponden exactamente al promedio social como si sólo corresponden a él en forma aproximada. A su vez, entre las que se aproximan más o menos se verifica asimismo una tendencia a la nivelación, en pos de la posición intermedia ideal —esto es, no existente en la realidad —, es decir, una tendencia a normalizarse en torno de esa posición intermedia. De este modo prevalece, pues, necesariamente la tendencia a convertir los precios de producción en formas meramente trasmutadas del valor o a convertir las ganancias en meras partes del plusvalor, pero que se hallan distribuidas no en relación con el plusvalor generado en cada esfera de la producción en particular, sino en relación con la masa del capital empleado en cada esfera de la producción, de modo que a masas de capital de igual magnitud, como quiera que estén compuestas, correspondan partes de igual magnitud (partes alícuotas) de la totalidad del plusvalor generado por el capital social global.

Para los capitales de composición media o aproximadamente media, el precio de producción coincide, pues, en forma total o aproximada, con el valor, y la ganancia con el plusvalor generado por ellos. Todos los restantes capitales, cualquiera que sea su composición, tienden a nivelarse con los de composición media, bajo la presión de la competencia. Pero puesto que los capitales de composición media son iguales o aproximadamente iguales al capital social medio, todos los capitales, cualquiera que sea el plusvalor generado por ellos mismos, tienden a realizar, en lugar de ese plusvalor, la ganancia media en los precios de sus mercancías, es decir, a realizar los precios de producción.

Por otra parte puede decirse que siempre que se produce una ganancia media, es decir una tasa general de ganancia —cualquiera que sea el modo en que se haya producido tal resultado—, esa tasa media de ganancia no puede ser otra cosa que la ganancia sobre el capital social medio, cuya suma es igual a la suma de los plusvalores, y que los precios alcanzados en virtud

del agregado de esa ganancia media a los precios de costo no pueden ser otra cosa que los valores transformados en precios **[221]** de producción. En nada cambiaría esto el que algunos capitales, en determinadas esferas de la producción, no estuviesen sometidos al proceso nivelador por motivos cualesquiera. La ganancia media se calcularía entonces con arreglo a la parte del capital social que entra en el proceso de nivelación. Está claro que la ganancia media no puede ser otra cosa que la masa global del plusvalor, distribuida entre las masas de capital de cada esfera de producción en proporción a sus magnitudes. Es el total del trabajo impago realizado y esa masa global se representa, lo mismo que el trabajo inanimado y vivo pagos, en la cantidad global de mercancías y dinero que corresponde a los capitalistas.

El problema realmente difícil en este caso es el siguiente: cómo esta nivelación de las ganancias llega a convertirse en la tasa general de ganancia, ya que ésta obviamente es un resultado y no puede ser un punto de partida.

En primera instancia está claro que una estimación de los valores mercantiles, por ejemplo en dinero, sólo puede ser el resultado de su intercambio, y que si por ende presuponemos semejante evaluación, debemos considerarla como el resultado de intercambios reales de valor mercantil por valor mercantil. Pero ¿cómo se habrá producido este intercambio de las mercancías a sus valores reales?

Supongamos primeramente que todas las mercancías de las diversas esferas de la producción se vendan a sus valores reales. ¿Qué ocurriría entonces? Según lo anteriormente expuesto, imperarían tasas de ganancia muy diferentes en las diversas esferas de la producción. *Prima facie* son dos cosas sumamente diferentes el que las mercancías se vendan a sus valores (es decir que se intercambien recíprocamente en proporción con el valor contenido en ellas, a sus precios de valor), o que se las venda a precios tales que su venta arroje ganancias de igual magnitud por masas iguales de los capitales adelantados para su respectiva producción.

El hecho de que capitales que ponen en movimiento cantidades desiguales de trabajo vivo produzcan cantidades desiguales de plusvalor presupone, cuando menos hasta cierto punto, que el grado de explotación

del trabajo o la tasa del plusvalor son los mismos, o que las diferencias existentes entre ellos resulten niveladas por razones compensatorias reales o imaginarias (convencionales). Esto presupone una competencia entre los obreros y una nivelación en virtud de la constante migración de aquéllos de una [222] esfera de la producción a la otra. Hemos presupuesto semejante tasa general del plusvalor como simplificación teórica —tendencialmente, como todas las leyes económicas—, pero en realidad dicha tasa constituye el supuesto efectivo del modo capitalista de producción, aunque esté más o menos obstaculizada por fricciones prácticas, que provocan diferencias locales más o menos significativas, como por ejemplo la legislación de residencia (*settlement laws*)[59] para los jornaleros agrícolas en Inglaterra. Pero en la teoría se presupone que las leyes del modo capitalista de producción se desarrollan de manera pura. En la realidad, siempre existe sólo una aproximación; pero tal aproximación es tanto mayor cuanto más desarrollado esté el modo capitalista de producción, y cuanto más se haya eliminado su contaminación y amalgama con restos de situaciones económicas anteriores.

Toda la dificultad se produce por el hecho de que las mercancías no simplemente se intercambian como mercancías, sino como *producto de capitales*, que exigen una participación en la masa global del plusvalor, una participación proporcional a la magnitud de los capitales, o igual en caso de tratarse de capitales de igual magnitud. Y el precio global de las mercancías producidas por un capital dado en un lapso dado debe satisfacer esta exigencia. Pero el precio global de estas mercancías es sólo la suma de los precios de las diversas mercancías que constituyen el producto del capital.

El *punctum saliens* [punto decisivo] resaltará más si concebimos las cosas de esta manera: supongamos que los propios trabajadores estuviesen en posesión de sus respectivos medios de producción y que intercambiasen entre sí sus mercancías. Estas mercancías no serían, entonces, productos del capital. Según la naturaleza técnica de sus trabajos, el valor de los medios de trabajo y de los materiales de trabajo empleados en los diferentes ramos de trabajo sería distinto, además, y al margen del valor disímil de los medios de producción empleados, se requeriría una masa diferente de los mismos para una masa dada de trabajo, según que una mercancía

determinada pueda aprontarse en una hora, otra sólo en un día, etc. Supongamos además que esos trabajadores laboren igual cantidad de tiempo en promedio, incluidas las compensaciones que provienen de una intensidad laboral, etc., diferente. Entonces [223] dos trabajadores habrían repuesto, en las mercancías que constituyen el producto de su labor diaria, en primer lugar, sus desembolsos, los precios de costo de los medios de producción consumidos. Éstos serían diferentes según la naturaleza técnica de sus ramos de trabajo. En segundo lugar, ambos habrían creado igual cantidad de valor nuevo, a saber la jornada laboral agregada a los medios de producción. Esto incluiría su salario más el plusvalor, el plustrabajo por encima de sus necesidades más perentorias, pero cuyo resultado les pertenecería a ellos mismos. Si nos expresamos en términos capitalistas, ambos trabajadores reciben el mismo salario más la misma ganancia, = al[18] valor, expresado por ejemplo en el producto de una jornada laboral de diez horas. Pero en primer lugar serían diferentes los valores de sus mercancías. En la mercancía I, por ejemplo, se hallaría contenida una parte de valor de los medios de producción empleados mayor que en la mercancía II, y para incorporar de inmediato todas las diferencias posibles, la mercancía I absorbería más trabajo vivo, y por lo tanto requeriría mayor tiempo de trabajo en su elaboración que la mercancía II. Por lo tanto, el valor de esas mercancías I y II es sumamente diferente. Otro tanto ocurre con las sumas de los valores mercantiles, que son el producto del trabajo efectuado por los trabajadores I y II en un tiempo dado. Las tasas de ganancia también serían muy diferentes para I y II, si denominamos aquí tasa de ganancia a la proporción entre el plusvalor y el valor global de los medios de producción adelantados. Los medios de subsistencia que consumen diariamente I y II durante la producción, y que representan el salario, constituirán en este caso la parte de los medios de producción desembolsados que en otras circunstancias denominamos capital variable. Pero a igual tiempo de trabajo, los plusvalores serían los mismos para I y II o, más exactamente aún, puesto que tanto I como II obtienen el valor del producto de una jornada laboral, obtienen, luego de deducir el valor de los elementos «constantes» adelantados, iguales valores, de los cuales una parte puede ser considerada como la reposición de los medios de subsistencia

consumidos en la producción, y la otra como el plusvalor [224] excedente por encima de dicha reposición. Si I tiene más desembolsos, éstos se reponen merced a la mayor parte de valor de su producto destinada a reponer esa parte «constante», y por ello también debe reconvertir una parte mayor del valor global de su mercancía en los elementos materiales de esa parte constante, mientras que II, si embolsa menor cantidad a cambio de ello, también debe reconvertir tanto menos. Por consiguiente, bajo este supuesto la diversidad de las tasas de ganancia sería una circunstancia indiferente, tal como hoy en día le resulta indiferente al asalariado la tasa de ganancia en la cual se expresa la cantidad de plusvalor que le ha sido expoliada, y tal como resulta una circunstancia indiferente, en el comercio internacional, la diversidad de las tasas de ganancia para el intercambio mercantil entre las diversas naciones.

Por lo tanto, el intercambio de mercancías a sus valores o aproximadamente a sus valores requiere un estadio muy inferior al intercambio a precios de producción, para el cual es necesario determinado nivel de desarrollo capitalista.

Cualquiera que sea la manera en que se fijen o regulen los precios de las diversas mercancías entre sí, en primera instancia, es la ley del valor la que rige su movimiento. Cuando disminuye el tiempo de trabajo requerido para su producción, disminuyen los precios, cuando aumenta, los precios también aumentan, si se mantienen constantes las demás circunstancias.

Aun prescindiendo del hecho de que los precios y su movimiento son regidos por la ley del valor, es totalmente apropiado considerar los valores de las mercancías no sólo teóricamente, sino también históricamente, como el *prius* [lo previo, el antecedente] de los precios de producción. Esto tiene vigencia para casos en los que los medios de producción pertenecen al trabajador, y tal circunstancia se da, tanto en el mundo antiguo como en el moderno, en el caso del campesino propietario de la tierra que trabaja por sí mismo y en el del artesano. Ello también coincide con nuestra opinión,[27] anteriormente expresada,[(19)] [225] de que la transformación de los productos en mercancías se origina por el intercambio entre diversas entidades comunitarias, y no entre los miembros de una misma comunidad. Así como esa tesis se aplica a ese estado de cosas primigenio, también tiene

vigencia para condiciones posteriores, fundadas en la esclavitud y la servidumbre, y para la organización corporativa del artesanado, mientras los medios de producción fijados en cada ramo de la producción sólo son difícilmente trasmisibles de una esfera a la otra, y las diversas esferas de la producción, por consiguiente, guardan entre sí una relación que, dentro de ciertos límites, es como la que existe entre países extranjeros o entidades comunitarias comunistas.**(20)**

Para que los precios a los cuales se intercambian las mercancías entre sí correspondan aproximadamente a sus valores, no hace falta ninguna otra cosa que: 1) que el intercambio de las diversas mercancías deje de ser puramente casual o sólo ocasional; 2) que, en la medida en que consideramos el intercambio directo de mercancías, éstas se produzcan por ambas partes en las cantidades proporcionales aproximadamente correspondientes a las necesidades recíprocas, cosa que deriva de la mutua experiencia de la venta, y que de ese modo surge como resultado del propio intercambio continuado; y 3) que, en la medida en que hablamos de la venta, ningún monopolio natural o artificial posibilite que alguna de las partes contratantes venda por encima del valor, o la obligue a deshacerse de la mercancía a cualquier precio. Entendemos por monopolio casual el que surge, para el comprador o el vendedor, a partir de la situación casual de la oferta y la demanda.

La suposición de que las mercancías de las diferentes esferas de la producción se venden a sus valores, sólo significa, naturalmente, que su valor es el punto de gravitación en torno al cual giran los precios y hacia el cual se nivelan sus constantes alzas y bajas. Entonces siempre habrá que distinguir, además, entre un valor de mercado —sobre el cual hablaremos más tarde— y el valor individual de las diversas mercancías producidas por los diferentes productores. El valor individual de algunas de esas **[226]** mercancías estará por debajo del valor de mercado (es decir, que se requerirá menos tiempo de trabajo para su producción de lo que expresa el valor de mercado); el de otras estará por encima de él. Por una parte habrá que considerar al valor de mercado como el valor medio de las mercancías producidas en una esfera, mientras que por la otra habrá que hacerlo como el valor individual de las mercancías que se producen bajo condiciones

medias de esa esfera y que constituyen el grueso de los productos de la misma. Sólo en coyunturas extraordinarias las mercancías producidas bajo las peores condiciones o bajo las condiciones más privilegiadas regulan el valor de mercado, el cual, por su parte, constituye el centro de oscilación para los precios de mercado, éstos, sin embargo, son los mismos para las mercancías del mismo tipo. Cuando la oferta de las mercancías al valor medio, es decir al valor medio de la masa ubicada entre ambos extremos: satisface la demanda habitual, las mercancías cuyo valor individual se halla por debajo del valor de mercado realizan un plusvalor extraordinario o plusganancia, mientras que aquéllas cuyo valor individual se halla por encima del valor de mercado no pueden realizar una parte del plusvalor contenido en ellas.

De nada sirve decir que la venta de las mercancías producidas bajo las peores condiciones demuestra que son necesarias para cubrir la demanda. **(21)** Si, en el caso supuesto, el precio fuese mayor que el valor medio de mercado, la demanda sería menor.**(22)** A determinados precios, un tipo de mercancía puede ocupar un lugar determinado en el mercado, el lugar sólo sigue siendo el mismo, en caso de cambio de los precios, si el precio superior coincide con una menor cantidad de mercancías, y el precio más bajo con una cantidad de mercancías mayor. En cambio, si la demanda es tan intensa que no se contrae cuando el precio resulta regulado por el valor de las mercancías producidas bajo las peores condiciones, éstas determinan el valor de mercado. Esto sólo es posible cuando la demanda supera la demanda habitual, o la oferta desciende con respecto a la demanda habitual. Por último, si la masa de las **[227]** mercancías producidas es mayor que las que encuentran salida a los valores medios de mercado, las mercancías producidas bajo las mejores condiciones regulan el valor de mercado. Se las puede vender, por ejemplo, de manera total o aproximada a su valor individual, pudiendo suceder que las mercancías producidas bajo las peores condiciones acaso ni siquiera realicen sus precios de costo, mientras que las del tipo medio sólo puedan realizar una parte del plusvalor contenido en ellas. Lo que se ha dicho aquí acerca del valor de mercado se aplica al precio de producción, en la medida en que éste haya asumido el lugar del valor de mercado. El precio de producción está regulado en todas las

esferas, y lo está asimismo según todas las circunstancias particulares. Pero, a su vez, él mismo es el centro en torno al cual giran los precios de mercado diarios, y hacia el cual se nivelan en determinados períodos. (Véase Ricardo, acerca de la determinación del precio de producción por los que trabajan en las peores condiciones.[60])

Comoquiera que estén regulados los precios, resulta lo siguiente:

1) La ley del valor rige su movimiento, al hacer que la disminución o el aumento del tiempo de trabajo requerido para la producción haga aumentar o disminuir los precios de producción. En este sentido dice Ricardo[61] (quien siente, por cierto, que sus precios de producción divergen de los valores de las mercancías), que la investigación acerca de la cual desea llamar la atención del lector se refiere al efecto de las variaciones en el valor relativo de las mercancías, y no en su valor absoluto.

2) La ganancia media que determina los precios de producción siempre debe ser aproximadamente igual a la cantidad de plusvalor que corresponde a un capital dado como parte alícuota del capital social global. Supongamos que la tasa general de ganancia, y por lo tanto la ganancia media, esté expresada en un valor dinerario más elevado que el plusvalor medio real, calculado según su valor en dinero. En lo que a los capitalistas respecta, da lo mismo que se fijen recíprocamente un 10 o un 15% de ganancia. Uno de estos porcentajes no abarca mayor valor mercantil que el otro, puesto que la exageración de la expresión dineraria es recíproca. Pero en lo que se refiere a los obreros (ya que se ha supuesto que perciben su salario normal, por lo cual el aumento de la ganancia media no **[228]** expresa una deducción real del salario, o sea expresa una cosa totalmente diferente que el plusvalor normal del capitalista), el aumento de los precios de las mercancías resultante del aumento de la ganancia media, debe corresponder a un aumento en la expresión dineraria del capital variable. En los hechos, no es posible semejante aumento nominal general de la tasa de ganancia y de la ganancia media por encima de la tasa dada por la relación entre el plusvalor real y el capital global adelantado, sin traer aparejado un aumento salarial, así como un aumento en los precios de las mercancías que constituyen el capital constante. Del mismo modo vale la inversa en caso de una disminución. Pero puesto que el valor global de las mercancías regula el

plusvalor global, mientras que éste, en cambio, regula el nivel de la ganancia media y por lo tanto de la tasa general de ganancia —en cuanto ley general o como ley que rige las oscilaciones—, entonces la ley del valor regula los precios de producción.

Lo que lleva a cabo la competencia, cuando menos en una esfera, es el establecimiento de un valor de mercado y un precio de mercado uniforme a partir de los diversos valores individuales de las mercancías. Pero sólo la competencia de los capitales en las diversas esferas fija el precio de producción, que nivela las tasas de ganancia entre las diferentes esferas. Para esto último se requiere un desarrollo superior del modo capitalista de producción que para lo anterior.

Para que las mercancías de la misma esfera de producción, de la misma índole y aproximadamente de la misma calidad se vendan a sus valores, son necesarias dos cosas:

Primero, los diversos valores individuales deben estar nivelados para formar *un solo* valor social, el valor de mercado arriba expuesto, y para ello se requiere una competencia entre los productores de mercancías del mismo tipo, lo mismo que la existencia de un mercado en el cual ofrezcan conjuntamente sus mercancías. A fin de que el precio de mercado de mercancías idénticas, cada una de las cuales, sin embargo, ha sido producida bajo circunstancias individuales ligeramente diferentes, corresponda al valor de mercado y no diverja de él, no aumentando por encima del mismo ni disminuyendo por debajo de él, se **[229]** requiere que la presión que ejercen mutuamente los diversos vendedores sea lo suficientemente grande como para lanzar al mercado la masa de mercancías que exigen las necesidades sociales, o sea la cantidad por la cual la sociedad puede pagar el valor de mercado. Si la masa de productos excediese dichas necesidades, habría que vender las mercancías por debajo de su valor de mercado; a la inversa, habría que venderlas por encima de su valor de mercado si la masa de productos no fuese lo suficientemente grande o, lo que es lo mismo, si la presión de la competencia entre los vendedores no fuese lo suficientemente poderosa como para obligarlos a llevar esa masa de mercancías al mercado. Si se modificase el valor de mercado, se modificarían asimismo las condiciones en las cuales podría venderse la

masa global de mercancías. Si el valor de mercado baja, se amplían en promedio las necesidades sociales (que aquí son siempre necesidades con capacidad de pago), pudiendo absorber, dentro de ciertos límites, mayores masas de mercancías. Si el valor de mercado aumenta, se contraen las necesidades sociales de esa mercancía, y se absorben masas menores de ella. Si e consecuencia la oferta y la demanda regulan el precio de mercado, o mejor dicho las desviaciones de los precios de mercado con respecto al valor de mercado, por otra parte el valor de mercado regula la relación entre oferta y demanda o el centro en torno al cual las fluctuaciones de la oferta y la demanda hacen oscilar, a su vez, los precios de mercado.

Si se observa esta cuestión con mayor detenimiento, se advierte que las condiciones que rigen para el valor de la mercancía individual se reproducen aquí en cuanto condiciones para el valor de la suma global de un tipo [de mercancías]; cómo la producción capitalista es, desde un principio, producción en masa, y cómo también otros modos de producción menos desarrollados concentran en grandes masas en el mercado —cuando menos tratándose de las mercancías principales—, concentran en manos de un número relativamente pequeño de comerciantes, decíamos, acumulan y ponen en venta como producto colectivo de todo un ramo de la producción o de un sector mayor o menor del mismo —como producto colectivo aunque provenga de muchos pequeños productores minoristas— lo producido en pequeñas cantidades. **[230]**

Observemos aquí, totalmente al pasar, que las «necesidades sociales», es decir aquello que regula el principio de la demanda, están condicionadas en lo fundamental por la relación recíproca entre las diversas clases y por su respectiva posición económica, es decir, principalmente y en primer lugar, por la proporción entre el plusvalor global y el salario, y en segundo lugar, por la proporción entre las diversas partes en las cuales se escinde el plusvalor (ganancia, interés, renta de la tierra, impuestos, etc.), y de este modo también volvemos a ver que no puede explicarse absolutamente nada a partir de la relación entre la oferta y la demanda, antes de estar desarrollada la base sobre la cual opera esta relación.

Pese a que tanto la mercancía como el dinero son unidades de valor de cambio y de valor de uso, ya hemos visto (libro I, capítulo I, 3)**(23)** cómo, en

la compra y venta, ambas determinaciones se hallan polarmente distribuidas en ambos extremos, de modo que la mercancía (vendedor) representa el valor de uso, y el dinero (comprador) el valor de cambio. El hecho de que la mercancía posea un valor de uso, es decir que satisfaga una necesidad social, era uno de los supuestos de la venta. El otro era que la cantidad de trabajo contenida en la mercancía represente trabajo socialmente necesario, y que por ello el valor individual (y lo que bajo este supuesto es lo mismo, el precio de venta) de la mercancía coincida con su valor social.[28]

Apliquemos esto a la masa de mercancías que se encuentra en el mercado, que constituye el producto de toda una esfera.

La cuestión se expone de manera más fácil si concebimos a toda la masa de mercancías, primeramente de *un solo* ramo de la producción, como *una sola* mercancía, y a la suma de los precios de las muchas mercancías idénticas como sumadas en *un solo* precio. Lo dicho entonces acerca de la mercancía individual, se aplica ahora al pie de la letra a la masa de mercancías procedentes de determinado ramo de la producción y que se hallan en el mercado. El hecho de que el valor individual de la mercancía corresponda a su valor social está más concretado o más **[231]** definido ahora en el sentido de que la cantidad global contiene el trabajo social necesario para su producción, y que el valor de esa masa es = a su valor de mercado.

Supongamos ahora que el grueso de esas mercancías haya sido producido aproximadamente bajo las mismas condiciones sociales normales, de modo que ese valor es, a la vez, el valor individual de las mercancías individuales que forman esa masa. Ahora bien, si una parte relativamente pequeña ha sido producida bajo condiciones menos favorables que aquéllas y otra bajo condiciones más favorables, de modo que el valor individual de una parte es mayor, y el de la otra es menor que el valor medio de la mayor parte de las mercancías, pero esos dos extremos se compensan, de tal suerte que el valor medio de las mercancías pertenecientes a ellos es igual al valor de las mercancías pertenecientes a la masa intermedia, entonces el valor de mercado estará determinado por el valor de las mercancías producidas bajo las condiciones medias.[29] El valor de la masa global de mercancías es igual a la suma real de los valores de

todas las mercancías individuales sumadas, tanto de aquellas que han sido producidas bajo las condiciones medias, como de aquellas que lo han sido bajo condiciones menos o más favorables. En este caso, el valor de mercado o el valor social de la masa de mercancías —el tiempo de trabajo necesariamente contenido en ellas— estará determinado por el valor de la gran masa intermedia.

Supongamos, en cambio, que la cantidad global de las mercancías de que se trate llevadas al mercado siga siendo la misma, pero que el valor de las mercancías producidas bajo las condiciones peores no se compense con el valor de las producidas bajo las mejores condiciones, de modo que la porción producida bajo las condiciones peores constituya una magnitud relativamente significativa, tanto respecto a la masa intermedia como al otro extremo: en ese caso, la masa producida bajo las condiciones peores regula el valor de mercado o el valor social.

Supongamos, por último, que la masa de mercancías producida bajo mejores condiciones que las medias supere significativamente a la producida bajo las condiciones peores, constituyendo ella misma una magnitud significativa **[232]** en comparación con la producida bajo condiciones medias, entonces la parte producida bajo las condiciones mejores regulará el valor de mercado. Hacemos caso omiso aquí de la saturación del mercado, en la cual es siempre la parte producida en las mejores condiciones la que regula el precio de mercado, pero no tenemos que vérnoslas aquí con el precio de mercado en tanto éste difiere del valor de mercado, sino con las diversas determinaciones del propio valor de mercado.[30] **[62] [63] [64] (24)**

De hecho, y con todo rigor (en la realidad, como es natural, las cosas sólo se presentan en forma aproximada y mil veces modificada), en el caso I el valor de mercado regulado por los valores medios de toda la masa es igual a la suma de sus valores individuales, aunque para las mercancías producidas en los extremos este valor se presenta[(25)] como un valor medio que les ha sido impuesto. Los que producen en el extremo peor, deben vender luego sus mercancías por debajo del valor individual; los que se hallan situados en el extremo mejor, las venden por encima de él. **[233]**

En el caso II, las masas individuales de valor producidas en ambos extremos no se compensan, sino que la producida bajo las peores condiciones da la tónica. En rigor, el precio medio o el valor de mercado de cada mercancía individual o de cada parte alícuota de la masa global estaría determinada por el valor global de la masa, el cual surgiría por adición de los valores de las mercancías producidas bajo las diversas condiciones, y por la parte alícuota que de ese valor global correspondería a la mercancía individual. El valor de mercado así obtenido estaría por encima del valor individual no sólo de las mercancías pertenecientes al extremo favorable, sino también de las ubicadas en el estrato intermedio; pero seguiría hallándose por debajo del valor individual de las mercancías producidas en el extremo desfavorable. Hasta dónde se acerca a éste o coincide finalmente con él depende por entero del volumen que ocupa la masa de mercancías producidas en el extremo desfavorable de la esfera mercantil que nos ocupa. Si la demanda sólo tiene escasa preponderancia, entonces el valor individual de las mercancías producidas bajo condiciones desfavorables regularía el precio de mercado.

Si ocurre, por último, como en el caso III, que la cantidad de mercancías producidas en el extremo favorable ocupa mayor volumen, no sólo en comparación con el otro extremo sino también con las de condiciones medias, el valor de mercado caerá por debajo del valor medio. El valor medio, calculado por adición de las sumas de los valores de ambos extremos y del estrato medio, se halla en este caso por debajo del valor del estrato medio, y se acerca o se aleja de él según el volumen relativo que ocupe el extremo favorable. Si la demanda es floja con respecto a la oferta, entonces la parte favorablemente situada, por grande que sea, ocupa volumen por la fuerza, mediante la contracción de su precio a su valor individual. Con este valor individual de las mercancías producidas bajo las mejores condiciones jamás puede coincidir el valor de mercado, salvo en el caso de intenso predominio de la oferta sobre la demanda.

Esta fijación del valor de mercado, que aquí se ha expuesto en forma *abstracta*, se produce en el mercado real por mediación de la competencia entre los compradores, supuesto que la demanda sea precisamente lo **[234]**

bastante grande como para absorber la masa de mercancías a su valor así fijado. Y aquí llegamos a otro punto.

Segundo.[26] El que la mercancía tenga un valor de uso sólo significa que satisface alguna necesidad social. Mientras hablábamos solamente de las distintas mercancías, podíamos suponer que existía la necesidad de esa mercancía determinada —incluyéndose ya su cantidad en el precio—, sin entrar mayormente a considerar el volumen de la necesidad que había que satisfacer. Pero ese volumen se convierte en un factor esencial, apenas el producto de todo el ramo de la producción se halla situado de un lado, y la necesidad social del otro. Ahora se hace necesario considerar la medida, es decir el volumen de esa necesidad social.

En las definiciones anteriormente dadas acerca del valor de mercado se ha supuesto que la masa de las mercancías producidas sigue siendo la misma, que es una masa dada; que sólo se verifica un cambio en la relación entre las partes componentes de dicha masa que han sido producidas bajo diversas condiciones, y que por ello el valor de mercado de esa misma masa de mercancías resulta regulado de diferentes maneras. Supongamos que esa masa sea el volumen habitual de la oferta, con lo cual dejamos a un lado la posibilidad de que una parte de las mercancías producidas pueda ser temporariamente retirada del mercado. Si ahora la demanda de esa masa sigue siendo la habitual, la mercancía se venderá a su valor de mercado, cualquiera que sea, de los tres casos anteriormente examinados, el que regule ese valor de mercado. La masa de mercancías no sólo satisface una necesidad, sino que la satisface en su volumen social. En cambio, si la cantidad es menor o mayor que la demanda que de ella existe, se verifican divergencias del precio de mercado con respecto al valor de mercado. Y la primera divergencia es que, cuando la cantidad es demasiado pequeña, siempre regula el valor de mercado la mercancía producida bajo las peores condiciones, mientras que, cuando es demasiado grande, siempre lo hace la producida en las mejores condiciones; es decir, que uno de los extremos determina el valor de mercado, a pesar de que, con arreglo a la mera relación de las masas que han sido producidas bajo las diversas **[235]** condiciones, otro tendría que ser el resultado. Si la diferencia entre demanda y cantidad de productos es más significativa, el precio de mercado

aún divergirá de manera más significativa, hacia arriba o hacia abajo, respecto al valor de mercado. La diferencia entre la cantidad de las mercancías producidas y la cantidad en que las mercancías se venden a su valor de mercado también puede producirse, a partir de una doble causa, no obstante. En un caso se modifica esa propia cantidad, se vuelve demasiado pequeña o demasiado grande, de modo que la reproducción habría ocurrido en otra escala que la que regulaba el valor de mercado dado. En este caso se habrá modificado la oferta, a pesar de que la demanda ha permanecido constante, y de ese modo se habrá verificado una sobreproducción o una subproducción relativa. O bien la reproducción —vale decir la oferta— ha permanecido constante, ero la demanda ha disminuido o aumentado, cosa que puede ocurrir por distintos motivos. Pese a que en este caso la magnitud absoluta de la oferta ha permanecido constante, se ha modificado su magnitud relativa, es decir su magnitud comparada con la necesidad existente o medida según ella. El efecto es el mismo que en el primer caso, sólo que en sentido inverso. Por último, si tienen lugar modificaciones en ambos aspectos, pero en sentido opuesto o, en caso de ser en el mismo sentido, no en la misma medida, es decir cuando, en una palabra, ocurren modificaciones bilaterales, pero que alteran la proporción anterior entre ambos términos, el resultado final siempre debe desembocar en alguno de los dos casos antes considerados.

La dificultad propiamente dicha de la definición general de la oferta y la demanda es que la misma parece resolverse en una tautología. Consideremos primeramente la oferta, el producto que se halla en el mercado o que puede serle suministrado. Para no entrar aquí en detalles completamente inútiles, pensemos en la masa de la reproducción anual en cualquier ramo determinado de la industria, prescindiendo de la mayor o menor capacidad que posean las diversas mercancías para ser sustraídas al mercado y almacenadas con vistas al consumo, digamos, del año siguiente. Esta reproducción anual expresa, en primera instancia, una cantidad determinada, en medida o en número según se mida la masa de mercancías como discreta o continua; no son sólo valores de uso que satisfacen **[236]** necesidades humanas, sino que esos valores de uso se encuentran en el mercado en un volumen dado. Pero en segundo lugar esa cantidad de

mercancías tiene un determinado valor de mercado, que puede expresarse en un múltiplo del valor de mercado de la mercancía o de la medida mercantil que sirve como unidad. Por ello, entre el volumen cuantitativo de las mercancías que se encuentran en el mercado y su valor de mercado no existe una conexión necesaria, puesto que, por ejemplo, algunas mercancías tienen un valor específicamente alto, otras un valor específicamente bajo, de modo que una suma de valor dada puede expresarse en una cantidad muy grande de una mercancía y en una cantidad muy pequeña de otra. Entre la cantidad de los artículos que se encuentran en el mercado y el valor de mercado de tales artículos sólo existe una conexión: sobre una base dada de productividad del trabajo, en cada esfera particular de la producción, la elaboración de una cantidad determinada de artículos requiere determinada cantidad de tiempo social de trabajo, pese a que esa relación es totalmente diferente en diversas esferas de la producción y no guarda relación interna alguna con la utilidad de esos artículos o con la naturaleza particular de sus valores de uso. Suponiendo constantes todas las demás circunstancias, si la cantidad *a* de una clase de mercancías cuesta un tiempo de trabajo *b*, la cantidad *n a* cuesta un tiempo de trabajo *n b*. Además, en la medida en que la sociedad quiere satisfacer necesidades y que se produzca un artículo para ese fin, debe pagar por él. De hecho, puesto que en la producción mercantil está presupuesta la división del trabajo, la sociedad compra estos artículos empleando en su producción una parte del tiempo de trabajo disponible, es decir, los compra mediante determinada cantidad del tiempo de trabajo del cual puede disponer esa sociedad dada. La parte de la sociedad a la cual, en virtud de la división del trabajo, le corresponde emplear su trabajo en la producción de esos artículos determinados, debe obtener un equivalente mediante trabajo social, representado en los artículos que satisfagan sus necesidades. Pero no hay una conexión necesaria, sino solamente casual, entre la cantidad global del trabajo social aplicado a un artículo social, es decir entre la parte alícuota de su fuerza de trabajo global, que emplea la sociedad para la producción de ese artículo, es decir entre el volumen que ocupa **[237]** la producción de ese artículo en la producción global, por una parte, y el volumen en el que la sociedad reclama la satisfacción de las necesidades saciadas por ese artículo determinado, por la otra. Pese a que

cada artículo individual o cada cantidad determinada de una clase de mercancías puede contener solamente el trabajo social requerido para su producción, y que, considerado desde ese aspecto, el valor de mercado de toda esa clase de mercancías sólo constituye trabajo necesario, cuando la mercancía determinada ha sido producida en una medida que en ese momento exceda las necesidades sociales se habrá dilapidado una parte del tiempo de trabajo social, y la masa de mercancías representará entonces en el mercado una cantidad de trabajo social mucho menor que la que se halla contenida efectivamente en ella. (Sólo cuando la producción se halla bajo un control predeterminante real de la sociedad, ésta crea la relación entre el volumen del tiempo de trabajo social aplicado a la producción de determinados artículos, y el volumen de la necesidad social que ese artículo debe satisfacer). En consecuencia, esas mercancías deben malvenderse por debajo de su valor de mercado, y una parte de las mismas hasta puede tornarse invendible. A la inversa ocurre si el volumen del trabajo social empleado para la producción de una clase de mercancías determinada es demasiado pequeño para el volumen de la particular necesidad social que debe satisfacer ese producto. Pero si el volumen del trabajo social empleado para la producción de un artículo determinado corresponde al volumen de la necesidad social a satisfacer, de modo que la masa producida corresponde a la escala habitual de la reproducción manteniéndose inalterada la demanda, la mercancía se venderá a su valor de mercado. El intercambio o venta de las mercancías a su valor es lo racional, la ley natural de su equilibrio; a partir de ella pueden explicarse las divergencias, y no a la recíproca, la ley a partir de éstas.

Consideremos ahora el otro aspecto, el de la demanda.

Las mercancías se compran como medios de producción o como medios de subsistencia —y ello en nada cambia por el hecho de que algunas clases de mercancías puedan servir a ambos fines—, para entrar en el consumo productivo o individual. Por consiguiente, se verifica una demanda de ellas por parte de los productores (en este **[238]** caso capitalistas, ya que se supone que los medios de producción están transformados en capital) de los consumidores. Ambas cosas parecen suponer, en primera instancia, del lado de la demanda, un volumen dado de necesidades sociales, correspondiendo,

del otro lado, determinados volúmenes de producción social en los diversos ramos de la producción. Si la industria algodonera ha de efectuar nuevamente su reproducción anual en una escala dada, se requiere para ello la medida tradicional de algodón y, considerando la expansión anual de la reproducción a causa de la acumulación de capital, y bajo circunstancias en lo demás inalteradas, una cantidad adicional de algodón. Otro tanto ocurre con relación a los medios de subsistencia. La clase obrera debe encontrar nuevamente por lo menos la misma cantidad de medios de subsistencia necesarios, aunque acaso distribuidos de manera más o menos diferente entre sus diversos tipos, si es que ha de proseguir viviendo al modo tradicional, término medio; y teniendo en cuenta el crecimiento anual de la población, debe encontrar una cantidad adicional; y otro tanto ocurre: con mayores o menores modificaciones, para las clases restantes.

Parece, pues, que del lado de la demanda hay cierta magnitud de determinada necesidad social, que requiere, para su satisfacción, una cantidad determinada de un artículo en el mercado. Pero la determinación cuantitativa de esa necesidad es totalmente elástica y oscilante. Su carácter fijo es aparente. Si los medios de subsistencia fuesen más baratos o el salario en dinero más alto, los obreros comprarían mayor cantidad de esos artículos, y se presentaría una mayor «necesidad social» de esa clase de mercancías, prescindiendo por completo de los indigentes, etc., cuya «demanda» se halla aun por debajo de los más estrechos límites de su necesidad física. Por otra parte, si el algodón, por ejemplo, fuese más barato, crecería la demanda de algodón por parte de los capitalistas, se lanzaría mayor cantidad de capital suplementario a la industria algodonera, etc. En este aspecto no hay que olvidar en absoluto que, según nuestro supuesto, la demanda de consumo productivo es la demanda del capitalista, y que el verdadero fin de éste es la producción de plusvalor, de modo que produce cierta clase de mercancía sólo con tal objeto. Por otra parte, ello no impide que, en tanto se **[239]** halla en el mercado como comprador de algodón, por ejemplo, represente la necesidad de algodón tal como al vendedor de algodón tanto le da si el comprador transforma el algodón en tela para camisas o en algodón pólvora, o si piensa tapar con él sus oídos y los de todo el mundo. Sin embargo, esto ejerce gran influencia sobre la

manera en que es comprador. Su necesidad de algodón se halla esencialmente modificada por la circunstancia de que, en realidad, sólo encubre su necesidad de hacer ganancias. Los límites dentro de los cuales la necesidad de mercancías representada en el mercado —o sea la demanda— difiere cuantitativamente de la necesidad *social real* son, desde luego, muy diferentes para las diversas mercancías; quiero decir la diferencia entre la cantidad de mercancías demandada, y la cantidad que se demandaría si las mercancías tuviesen otro precio dinerario o si los compradores estuviesen en otra situación en materia de dinero o de condiciones de vida.

Nada es más fácil de comprender que las desigualdades entre la oferta y la demanda, y la consiguiente divergencia entre los precios de mercado y los valores de mercado. La dificultad real estriba en definir qué debe entenderse por coincidencia entre la oferta y la demanda.

La oferta y la demanda coinciden cuando su relación es tal que el grueso de las mercancías de un ramo determinado de la producción puede ser vendido a su valor de mercado, ni por encima ni por debajo de é. Esto es lo primero que se nos dice.

Lo segundo es esto: si las mercancías son vendibles a su valor de mercado, la oferta y la demanda coinciden.

Cuando la oferta y la demanda coinciden, dejan de actuar, y precisamente por ello se vende la mercancía a su valor de mercado. Si dos fuerzas actúan de igual manera en sentido opuesto, se anulan mutuamente, no tienen acción exterior, y los fenómenos que ocurren bajo tales circunstancias deben explicarse de otro modo que mediante la intervención de esas dos fuerzas. Cuando la oferta y la demanda se anulan mutuamente, dejan de explicar nada, no actúan sobre el valor de mercado, y con más razón aún nos dejan a oscuras en cuanto a por qué el valor de mercado se expresa precisamente en esta suma de dinero y no en otra. Las leyes internas reales de la producción capitalista obviamente no pueden explicarse a partir de la interacción **[240]** de la oferta y la demanda (prescindiendo por completo de un análisis más profundo de esas dos fuerzas impulsoras sociales, que no resulta apropiado efectuar aquí), ya que esas leyes sólo aparecen concretadas en su forma pura en cuanto la oferta y la demanda cesan de actuar, es decir, cuando coinciden. De hecho, la oferta

y la demanda jamás coinciden, o si lo hacen en alguna ocasión esa coincidencia es casual, por lo cual hay que suponerla como científicamente = O, considerarla como no ocurrida. Sin embargo, en economía política se supone que coinciden; ¿por qué? Para considerar los fenómenos en la forma que corresponde a sus leyes, a su concepto, es decir para considerarlos independientemente de la apariencia provocada por el movimiento de la oferta y la demanda. Por otra parte, ello se hace para hallar la tendencia real de su movimiento, en cierto modo para fijarla. Pues las desigualdades son de naturaleza opuesta, y como se suceden constantemente unas a otras, vuelven a compensarse por sus direcciones opuestas, por su contradicción. Por consiguiente, si en absolutamente ningún caso dado concuerdan la oferta y la demanda, sus desigualdades se suceden de manera tal —y el resultado de la desviación en un sentido es el de provocar una desviación en sentido contrario— que, si se considera el conjunto en un lapso mayor o menor, la oferta y la demanda coinciden permanentemente, pero ello sólo como promedio del movimiento transcurrido, y sólo como movimiento constante de su contradicción. De esa manera, los precios de mercado que divergen de los valores de mercado, considerados según su número medio, se nivelan para convertirse en valores de mercado, al anular las desviaciones de estos últimos como diferencias en más o en menos. Y este número medio no es, en modo alguno, de importancia meramente teórica, sino de importancia practica para el capital, cuya inversión se calcula según las oscilaciones y compensaciones en un lapso más o menos determinado.

Por ello, la relación entre oferta y demanda sólo explica, por una parte, las divergencias de los precios de mercado con respecto a los valores de mercado, y por la otra la tendencia a la anulación de esta divergencia, es decir a la anulación del efecto de la relación entre oferta y demanda. (No cabe considerar aquí las excepciones de mercancías que tienen precios sin tener valor.) La oferta y la demanda **[241]** pueden llevar a cabo de muy diversas maneras la anulación del efecto producido por su desigualdad. Por ejemplo, si disminuye la demanda, y por consiguiente el precio de mercado, ello puede llevar a que se retire capital, disminuyéndose de ese modo la oferta. Pero también puede llevar a que se disminuya el propio valor de mercado en virtud de inventos que abrevien el tiempo de trabajo necesario,

nivelándose de ese modo con el precio de mercado. A la inversa, si aumenta la demanda y con ello el precio de mercado por encima del valor de mercado, ello puede conducir a que afluya demasiado capital a ese ramo de la producción, con lo cual ésta se incremente a tal punto que el precio de mercado descienda inclusive por debajo del valor de mercado; o bien, por otro lado, puede llevar a un aumento de precios que haga disminuir la propia demanda. En uno u otro ramo de la producción también puede hacer que el propio valor de mercado ascienda por períodos más breves o más prolongados, al tener que producirse bajo peores condiciones una parte de los productos demandados, durante ese lapso.

Así como la oferta y la demanda determinan el precio de mercado, por su parte el precio de mercado, y en análisis ulterior el valor de mercado, determinan la oferta y la demanda. En el caso de la demanda esto es evidente, ya que ésta se mueve en sentido contrario al precio, aumentando cuando éste disminuye y viceversa. Pero lo mismo ocurre con la oferta. Pues los precios de los medios de producción que entran en la mercancía orecida determinan la demanda de esos medios de producción, y por consiguiente también la oferta de las mercancías cuya oferta incluye la demanda de aquellos medios de producción. Los precios del algodón determinan la oferta de telas de algodón.

A esta confusión —determinación de los precios por oferta y demanda, y a la vez determinación de la oferta y la demanda por los precios— se suma que la demanda determina la oferta y, a la inversa, la oferta determina la demanda, que la producción determina el mercado, y éste determina la producción.[31] (27) [65] [242]

Hasta el economista vulgar (ver nota) comprende que sin una modificación de la oferta o de la demanda provocada por circunstancias externas, la proporción entre ambas puede cambiar como consecuencia de una modificación en el valor de mercado de las mercancías. Hasta él debe admitir que, cualquiera que sea el valor de mercado, la oferta y la demanda deben compensarse para obtenerlo. Es decir que la proporción entre la oferta y la demanda no explica el valor de mercado, sino que éste, a la inversa, explica las oscilaciones de la oferta y la demanda. En el pasaje citado en la nota prosigue el autor de las *Observations*: «Esta proporción»

(entre oferta y demanda), «no obstante, si aún entendemos por “demanda” y por “precio natural” lo [243] que entendíamos hasta ahora cuando nos referíamos a Adam Smith, siempre debe ser una proporción de igualdad; pues sólo cuando la oferta es igual a la demanda efectiva, es decir a la demanda que no pagará ni más ni menos que el precio natural, se paga efectivamente dicho precio natural; en consecuencia, puede haber dos precios naturales sumamente diferentes, en diferentes momentos, para una misma mercancía, y no obstante la proporción que guarda la oferta para con la demanda puede ser, en ambos casos, la misma, a saber la proporción de igualdad.» Se admite, pues, que en el caso de dos *natural prices* [precios naturales] de una misma mercancía en diferentes momentos, la oferta y la demanda pueden y deben coincidir en ambos casos si la mercancía ha de venderse en ambas oportunidades a su *natural price*. Pero puesto que en ninguno de ambos casos hay diferencia alguna en la proporción entre oferta y demanda, pero sí la hay en la magnitud del propio *natural price*, éste obviamente se determina en forma independiente de la oferta y la demanda, y de ninguna manera puede ser determinado por éstas.

Para que una mercancía se venda a su valor de mercado, es decir en relación con el trabajo socialmente necesario contenido en ella, la cantidad global de trabajo social que se emplea para la masa global de ese tipo de mercancías debe corresponder a la cantidad de las necesidades sociales, es decir a las necesidades sociales solventes. La competencia, las oscilaciones de los precios de mercado que corresponden a las oscilaciones de la relación entre oferta y demanda, intentan reducir constantemente a esa medida la cantidad global del trabajo empleado para cada tipo de mercancía.

En la relación entre oferta y demanda de las mercancías se reitera, en primer lugar, la relación entre valor de uso y valor de cambio, entre mercancía y dinero, entre comprador y vendedor; en segundo lugar, la relación entre productor y consumidor, pese a que ambos puedan estar representados por terceros comerciantes. Al considerar al comprador y el vendedor es suficiente oponerlos individualmente entre sí para desarrollar la relación. Tres personas bastan para la total metamorfosis de la mercancía, y por consiguiente para la totalidad de la venta y la compra. [244] A

transforma su mercancía en el dinero de B, a quien le vende la mercancía, y reconvierte su dinero en mercancía, que le compra con aquél a C; todo el proceso ocurre entre estas tres personas. Además, al considerar el dinero habíamos supuesto que las mercancías se vendían a su valor, porque no había motivo alguno para considerar precios divergentes del valor, ya que sólo se trataba de metamorfosis que recorre la mercancía en su conversión en dinero y en su reconversión de dinero en mercancía. No bien se ha vendido la mercancía y con su importe se compra una nueva mercancía, tenemos ante nosotros toda la metamorfosis, y para ella, considerada en cuanto tal, es indiferente si el precio de la mercancía se halla por debajo o por encima de su valor. El valor de la mercancía como fundamento conserva importancia, porque el dinero sólo puede desarrollarse conceptualmente a partir de este fundamento, y porque el precio, con arreglo a su concepto general, sólo es, en primera instancia, el valor en forma dineraria. Sin embargo, al considerar el dinero como medio de circulación se supone que no ocurre una sola metamorfosis de una mercancía. Por el contrario, se considera el entrelazamiento social de estas metamorfosis. Sólo así llegamos a la circulación del dinero y al desarrollo de su función en cuanto medio de circulación. Pero por muy importante que sea esta conexión para el pasaje del dinero a la función de medio de circulación y para su figura modificada que de ello surge, resulta por entero irrelevante para la transacción entre los diferentes compradores y vendedores.

En cambio, en el caso de la oferta y la demanda, la primera es igual a la suma de los vendedores o productores de determinada especie de mercancías, y la segunda es igual a la suma de los compradores o consumidores (individuales o productivos) del mismo tipo de mercancías. Además, las sumas interactúan como unidades, como fuerzas combinadas. El individuo sólo opera en este caso como parte de una fuerza social, como átomo de la masa, y es en esta forma en la cual la competencia hace valer el carácter social de la producción y el consumo.

El sector que por el momento es el más débil de la competencia es al mismo tiempo aquel en el cual el individuo actúa independientemente de la masa de sus competidores, y a menudo en oposición directa a ellos, con lo

[245] cual precisamente se hace perceptible la dependencia de uno con respecto al otro, mientras que el sector más fuerte siempre enfrenta al bando contrario más o menos como una unidad coherente. Si para esta clase determinada de mercancía la demanda es mayor que la oferta, un comprador ofrecerá más que el otro —dentro de ciertos límites—, encareciendo así la mercancía para todos por encima del valor de mercado, **(28)** mientras que por el otro lado, los vendedores tratan conjuntamente de vender a un precio de mercado alto. Si, por el contrario, la oferta es mayor que la demanda, uno comenzará a desprenderse de la mercancía a menor precio, y los demás tendrán que seguirlo, mientras que los compradores obrarán de consuno en el sentido de hacer descender el precio de mercado lo más que se pueda por debajo del valor de mercado. El bando común sólo le interesa a cada cual en tanto gana más unido a él que en contra de él. Y la comunión cesa en cuanto ese bando se convierte, como tal, en el más débil, y en el cual cada individuo trata de escabullirse lo mejor posible por sus propios recursos. Además, si alguno produce más barato y puede envilecer más el precio, apropiarse de un mayor volumen del mercado vendiendo por debajo del precio corriente de mercado o del valor de mercado, lo hace, y de este modo comienza la acción que poco a poco obliga a los otros a introducir el modo de producción más barato, el cual reduce a una nueva medida menor el trabajo socialmente necesario. Cuando un bando tiene supremacía, ganan todos cuantos pertenecen a él; todo ocurre como si tuviesen que imponer un monopolio común. Si un bando es el más débil, cada cual podrá buscar, por su propia parte, la manera de ser el más fuerte, (por ejemplo, el que trabaja con menores costos de producción), o por lo menos de salir librado lo mejor posible, y en este caso le importa un comino de su prójimo, aunque su propia acción lo afecta no solamente a sí mismo, sino también a todos sus cofrades.[32] **[246]**

La oferta y la demanda suponen la transformación del valor en valor de mercado, y en tanto proceden sobre una base capitalista, en tanto las mercancías son productos del capital, suponen procesos de producción capitalista, es decir condiciones mucho más intrincadas que la mera compra y venta de las mercancías. En este caso no se trata de la trasmutación formal del valor de las mercancías en precio, es decir de una mera transformación;

se trata de las divergencias cuantitativas determinadas de los precios de mercado con respecto a los valores de mercado, y además con respecto a los precios de producción. En el caso de la compra y venta simples basta tener enfrentados entre sí a los productores de mercancías como tales. En ulterior análisis, la oferta y la demanda suponen la existencia de las diferentes clases y subdivisiones de clases que se reparten el rédito global de la sociedad y lo consumen entre sí como rédito, que originan, pues, la demanda formada por el rédito, mientras que, por otra parte, para comprender la oferta y la demanda suscitada por los productores entre sí, se requiere la comprensión de la configuración global del proceso capitalista de producción.

En la producción capitalista no se trata de extraer, a cambio de la masa de valor volcada a la circulación en forma de mercancía, una masa de valor igual en otra forma —sea de dinero o de alguna otra mercancía—, sino que se trata de extraer, para el capital adelantado con vistas a la producción, el mismo plusvalor o ganancia que cualquier otro capital de la misma magnitud, o *pro rata* a su magnitud, cualquiera que sea el ramo de la producción en el cual se lo haya empleado, por consiguiente, se trata, cuando menos como mínimo, de vender las mercancías a precios que brinden la ganancia media, es decir a precios de producción. En esta forma, el capital cobra conciencia de sí mismo como una *fuerza social* en la cual participa cada capitalista proporcionalmente a su participación en el capital social global.

En primer lugar, la producción capitalista es, de por sí, indiferente con respecto al valor de uso determinado, y en **[247]** general con respecto a la particularidad de la mercancía que produce. En cualquier esfera de la producción, lo único que le importa es producir plusvalor; apropiarse, en el producto del trabajo, de determinada cantidad de trabajo impago. De la misma manera está en la naturaleza del trabajo asalariado sometido al capital el que aquél sea indiferente con respecto al carácter específico de su trabajo, el tener que transformarse según las necesidades del capital y dejarse lanzar de una esfera de la producción a la otra.

En segundo lugar, de hecho una esfera de la producción es tan buena o tan mala como la otra; cada una arroja la misma ganancia, y cada cual

carecería de objeto si la mercancía que ella produce no satisficiera una necesidad social de alguna índole.

Pero si las mercancías se venden a sus valores, se originan, tal como ya se ha expuesto, tasas de ganancia muy diversas en las diversas esferas de la producción, según la diversa composición orgánica de las cantidades de capital invertidas en ellas. Pero el capital se retira de una esfera de baja tasa de ganancia y se lanza a otra que arroja mayores ganancias. En virtud de esta constante emigración e inmigración, en una palabra, mediante su distribución entre las diversas esferas, según que en una disminuya la tasa de ganancia y que en otra aumente, el capital origina una relación entre la oferta y la demanda de naturaleza tal que la ganancia media se torna la misma en las diversas esferas de la producción, y en consecuencia los valores se transforman en precios de producción. El capital logra esta nivelación en mayor o menor grado cuanto más elevado sea el desarrollo capitalista en una sociedad nacional dada, vale decir cuanto más adecuadas al modo capitalista de producción sean las condiciones del país en cuestión. Con el progreso de la producción capitalista también se desarrollan sus condiciones, ella somete el conjunto de los supuestos sociales dentro de los cuales transcurre el proceso de producción a su carácter específico y a sus leyes inmanentes.

La constante nivelación de las constantes desigualdades se verifica con tanta mayor rapidez, 1) cuanto más móvil sea el capital, es decir cuanto más fácil sea de trasladar de una esfera y de un lugar a otros; 2) cuanto más rápidamente se pueda volcar la fuerza de trabajo de una esfera a la otra y de un punto local de la producción a otro. El **[248]** punto 1) supone la total libertad de comercio dentro de la sociedad y la eliminación de todos los monopolios excepto el natural, es decir aquel que surge del propio modo de producción capitalista. Supone además el desarrollo del sistema crediticio, el cual concentra la masa inorgánica del capital social disponible frente a los capitalistas individuales, por último, la subordinación de las diversas esferas de la producción a los capitalistas. Esto último ya se halla comprendido en el supuesto, cuando dimos por sentado que se trata de la transformación de los valores en precios de producción para todas las esferas de producción explotadas de manera capitalista; pero esta propia

nivelación choca contra grandes obstáculos, cuando numerosas y masivas esferas de la producción que no se explotan del modo capitalista (por ejemplo la agricultura explotada por pequeños campesinos) se interpolan entre las empresas capitalistas y se concatenan con ellas. Por último, una gran densidad de la población. El punto 2) presupone la derogación de todas las leyes que impiden a los obreros trasladarse de una esfera de la producción a otra o de una sede local de la producción a alguna otra. La indiferencia del obrero con respecto al contenido de su trabajo. La mayor reducción posible del trabajo en todas las esferas de la producción a trabajo simple. Desaparición de todos los prejuicios profesionales entre los obreros. Por último, y en forma principal, sometimiento del obrero al modo de producción capitalista. Otros desarrollos respecto a este punto pertenecen a la investigación especializada de la competencia.**[66]**

De lo dicho resulta que cada capitalista individual, así como el conjunto de todos los capitalistas de cada esfera de la producción en particular, participan en la explotación de la clase obrera global por parte del capital global y en el grado de dicha explotación no sólo por simpatía general de clase, sino en forma directamente económica, porque, suponiendo dadas todas las circunstancias restantes —entre ellas el valor del capital global constante adelantado—, la tasa media de ganancia depende del grado de explotación del trabajo global por el capital global.

La tasa media de ganancia coincide con el plusvalor medio que produce el capital por cada 100, y con relación al plusvalor lo que acabamos de decir es obvio de antemano. En el caso de la ganancia media sólo se agrega el **[249]** valor del capital adelantado como uno de los factores determinantes de la tasa de ganancia. De hecho, el especial interés que se toma un capitalista o el capital de determinada esfera de la producción en la explotación de los obreros que ocupa directamente se limita a que, mediante un exceso de trabajo excepcional, por disminución del salario por debajo del promedio o bien en virtud de una productividad excepcional en el trabajo empleado pueda obtenerse una cosecha extraordinaria, una ganancia que exceda la ganancia media. Al margen de ello, un capitalista que no emplease en su esfera de producción capital variable alguno, y que por ende no emplease obreros (hipótesis exagerada, en verdad) estaría igualmente

interesado en la explotación de la clase obrera por el capital y obtendría exactamente igual sus ganancias del plustrabajo impago, lo mismo que un capitalista que (nuevamente una hipótesis exagerada) sólo emplease capital variable, es decir que desembolsase todo su capital en salarios. Pero, con una jornada laboral dada, el grado de explotación del trabajo depende de la intensidad media del trabajo, y con una intensidad dada, depende de la duración de la jornada laboral. Del grado de explotación del trabajo depende el niel de la tasa de plusvalor, es decir que, con una masa global dada de capital variable, de dicho grado de explotación depende la magnitud del plusvalor, y con ella la magnitud de la ganancia. El mismo interés especial que tiene el capital de una esfera, a diferencia del capital global, en la explotación de los obreros que él ocupa de manera directa, lo tiene el capitalista individual, a diferencia de su esfera, en la explotación de los obreros que él mismo explota personalmente.

Por otra parte, cada esfera particular del capital y cada capitalista individual tienen el mismo interés en la productividad del trabajo social empleado por el capital global. Pues de ello dependen dos cosas: en primer lugar, la cantidad de valores de uso en los que se expresa la ganancia media; y ello resulta doblemente importante, en tanto ésta sirve tanto como fondo de acumulación de nuevo capital cuanto como fondo de réditos para el disfrute. En segundo lugar, el nivel de valor del capital global adelantado (constante y variable) que, con una magnitud dada del plusvalor o de la ganancia de toda la clase capitalista, determina la tasa de ganancia o la ganancia para una determinada **[250]** cantidad de capital. La productividad particular del trabajo en una esfera en particular o en un negocio en especial en dicha esfera sólo interesa a los capitalistas directamente participantes en ellos, en tanto posibilite el logro de una ganancia extraordinaria a esa esfera particular con respecto al capital global o al capitalista individual con relación a su esfera.

Tenemos aquí, pues, la demostración matemática exacta de por qué los capitalistas, por mucho que en su competencia mutua se revelen como falsos hermanos, constituyen no obstante una verdadera cofradía francmasónica frente a la totalidad de la clase obrera.

El precio de producción incluye la ganancia media. Le hemos dado el nombre de precio de producción; de hecho, es lo mismo que Adam Smith denomina *natural price* [precio natural], Ricardo, *price of production, cost of production* [precio de producción, costo de producción], los fisiócratas *prix nécessaire* [precio necesario] —aunque ninguno de ellos haya desarrollado la diferencia entre el precio de producción y el valor—, porque a la larga es la condición de la oferta, de la reproducción de la mercancía de cada esfera de la producción en particular.[33] [67] También se comprende por qué los mismos economistas que se revuelven contra la determinación del valor de las mercancías por el tiempo de trabajo, por la cantidad de trabajo contenido en ellas, siempre hablen de los precios de producción como de centros en torno a los cuales oscilan los precios de mercado. Pueden permitírselo porque el precio de producción es una forma ya totalmente enajenada y *prima facie* no conceptual del valor mercantil, una forma tal como aparece en la competencia, es decir en la conciencia del capitalista vulgar, y que por consiguiente también existe en la de los economistas vulgares.[29]

*

De nuestro desarrollo se desprendió que el valor de mercado (y todo lo dicho al respecto vale, con las limitaciones [251] necesarias, para el precio de producción) incluye una plusganancia de los que producen bajo las mejores condiciones en cada esfera particular de la producción. Exceptuando los casos de crisis y de sobreproducción, ello rige para todos los precios de mercado, por mucho que puedan divergir de los valores de mercado o de los precios de producción del mercado. Pues en el precio de mercado se halla incluido el que se pague el mismo precio por mercancías del mismo tipo, aunque éstas hayan sido producidas bajo muy diversas condiciones individuales, por lo cual pueden tener precios de costo sumamente diferentes. (No hablamos aquí de las plusganancias, consecuencia de los monopolios en el sentido habitual, artificiales o naturales.)

Pero además también puede originarse una plusganancia cuando ciertas esferas de la producción se hallan en condiciones de sustraerse a la transformación de sus valores mercantiles en precios de producción, y por consiguiente a la reducción de sus ganancias a la ganancia media. En la sección referente a la renta de la tierra tendremos que considerar la configuración ulterior de estas dos formas de la plusganancia.

CAPÍTULO XI

EFECTOS DE LAS OSCILACIONES GENERALES DEL SALARIO SOBRE LOS PRECIOS DE PRODUCCIÓN(30)

[253]

Supongamos que la composición media del capital social sea 80*c* + 20*v*, y la ganancia del 20%. En este caso, la tasa del plusvalor es del 100%. Un aumento general del salario, suponiendo constante todo lo demás, es una rebaja de la tasa de plusvalor. En el caso del capital medio coinciden la ganancia y el plusvalor. Supongamos que el salario aumente en un 25%. La misma masa de trabajo que costaba 20 ponerla en movimiento, ahora cuesta 25. Tendremos entonces, en lugar de 80*c* + 20*v* + 20g, un valor de rotación de 80*c* + 25*v* + 15g. El trabajo puesto en movimiento por el capital variable sigue produciendo una suma de valor de 40. Si *v* aumenta de 20 a 25, el excedente *pv* o *g* es sólo ya = 15. La ganancia de 15 sobre 105 es = 14 $^{2}/_{7}$%, y ésta sería la nueva tasa de la ganancia media. Puesto que el precio de producción de las mercancías producidas por el capital medio coincide con su valor, el precio de producción de esas mercancías no se habría modificado; el aumento del salario habría acarreado entonces ciertamente una disminución de la ganancia, pero ningún cambio de valor ni de precio de las mercancías. **[254]**

Antes, cuando la ganancia media era = 20%, el precio de producción de las mercancías producidas en un período de rotación era igual a su precio de

costo más una ganancia del 20% sobre ese precio de costo, es decir = *pc* + *pc g'* = *pc* + $\frac{20\ pc}{100}$; siendo *pc* una magnitud variable, diferente según el valor de los medios de producción que entran en las mercancías, y según la cantidad del desgaste que cede al producto el capital fijo empleado en su producción. Ahora, el precio de producción ascendería a *pc* + $\frac{14\ ^2/_7\ pc}{100}$.

Tomemos primeramente un capital cuya composición sea más baja que la composición originaria del capital social medio, de 80*c* + 20*v* (que ahora se ha transformado en 76 $^4/_{21}c$ + 23 $^{17}/_{21}v$); por ejemplo, 50*c* + 50*v*. En este caso, si suponemos, para simplificar, que todo el capital fijo entró como desgaste en el producto anual, y que el tiempo de rotación es el mismo que en el caso I, el precio de producción del producto anual ascendió, antes del aumento del salario, a 50*c* + 50*v* + 20*g* = 120. Un aumento del salario en un 25% arroja, para la misma cantidad de trabajo puesto en movimiento, un aumento del capital variable de 50 a 62 ½. Si se vendiese el producto anual al precio de producción anterior de 120, el resultado sería 50*c* + 62 ½*v* + 7 ½ *g*, es decir una tasa de ganancia del 6 $^2/_3$%. Pero la nueva tasa media de ganancia es del 14 $^2/_7$%, y puesto que suponemos constantes todas las demás circunstancias, ese capital de 50*c* + 62 ½*v* también tendrá que rendir esa ganancia. Pero un capital de 112 ½, a una tasa de ganancia del 14 $^2/_7$%, rinde una ganancia de 16 $^1/_{14}$.**(31)** El precio de producción de las mercancías así producidas es ahora de

50*c* + 62 ½*v* + 16 $^1/_{14}$ *g***(32)** = 128 $^8/_{14}$.**(33)**

Como consecuencia del aumento salarial en un 25%, en este caso el precio de producción de la misma cantidad de la misma mercancía ha aumentado de 120 a 128 $^8/_{14}$**(34)** o sea más de un 7%. **[255]**

Supongamos, a la inversa, una esfera de la producción de composición más elevada que el capital medio, por ejemplo de 92*c* + 8*v*. Por lo tanto, en este caso la ganancia media originaria es también = 20, y si volvemos a suponer que todo el capital fijo entra en el producto anual y que el tiempo de rotación es el mismo que el de los casos I y II, también aquí el precio de producción de la mercancía será = 120. Como consecuencia del incremento del salario en un 25%, el capital variable para una cantidad de trabajo

constante aumentará de 8 a 10, y por ende el precio de costo de las mercancías de 100 a 102, mientras que por otro lado la tasa media de la ganancia habrá disminuido del 20% al 14 $^{2}/_{7}$%. Pero la relación es

$$100 : 14\ ^{2}/_{7} = 102 : 14\ ^{4}/_{7}$$ **(35)**

La ganancia que corresponde ahora a 102 es, por consiguiente, 14 $^{4}/_{7}$. Y por eso se vende el producto global a $pc + pc\ g' = 102 + 14\ ^{4}/_{7} = 116\ ^{4}/_{7}$. Por lo tanto el precio de producción habrá disminuido de 120 a 116 $^{4}/_{7}$, o sea en 3 $^{3}/_{7}$. **(36)**

Por lo tanto, como consecuencia del aumento salarial en un 25%:

1) con referencia al capital de composición social media, el precio de producción de la mercancía ha permanecido inalterado;

2) con referencia al capital de composición baja, el precio de producción de la mercancía ha aumentado, aunque no en la misma proporción en que disminuyó la ganancia;

3) con referencia al capital de composición alta, el precio de producción de la mercancía ha disminuido, aunque tampoco en la misma proporción que la ganancia.

Puesto que el precio de producción de las mercancías del capital medio ha permanecido constante, igual al valor del producto, también la suma de los precios de producción de los productos de todos los capitales ha permanecido constante, igual a la suma de los valores producidos por el capital global; el alza por un lado y la baja por el otro se compensan para el capital global al nivel del capital social medio. **[256]**

Si el precio de producción de las mercancías aumenta en el ejemplo II y disminuye en el III, este efecto contrario, que provoca la baja de la tasa de plusvalor o el aumento general del salario, ya demuestra que no se puede tratar aquí de una compensación en el precio a cambio del aumento salarial, ya que en III es imposible que el descenso del precio de producción indemnice al capitalista por la baja de la ganancia, mientras que en II el aumento del precio no impide la disminución de la ganancia. Por el contrario, en ambos casos, tanto cuando el precio aumenta como cuando disminuye, la ganancia es la misma que en el capital medio, donde el precio ha permanecido inalterado. Es la misma ganancia media para II que para

III, disminuida en 5 $^{5}/_{7}$ o algo por encima del 25%. De allí se concluye que si el precio no aumentase en II ni disminuyese en III, II vendería por debajo de la nueva ganancia media disminuida, y III lo haría por encima de ella. En sí y para sí resulta claro que según se desembolsen en trabajo 50, 25 o 10 por cada 100 de capital, un aumento salarial debe tener efectos muy diferentes sobre aquel que desembolsa $^{1}/_{10}$ de su capital en salario que sobre el que desembolsa ¼ o ½ del suyo en tal concepto. El aumento de los precios de producción por una parte, y su disminución por la otra, según que el capital se halle por encima o por debajo de la composición social media, sólo se produce en virtud de la nivelación hacia la nueva ganancia media disminuida.**(37)**

¿Cómo influiría entonces una disminución general del salario y el correspondiente aumento general de la tasa de ganancia, y por ende de las ganancias medias, sobre los precios de producción de las mercancías, que son el producto de capitales que divergen en sentidos opuestos de la composición social media? No tenemos más que invertir la exposición que acabamos de hacer, para obtener el resultado (que Ricardo no examina). **[257]**

I) Capital medio = 80*c* + 20*v* =100; tasa de plusvalor = 100%; precio de producción = valor de la mercancía = 80*c* + 20*v* + 20*g*; tasa de ganancia = 20%. Supongamos que el salario disminuya en una cuarta parte, y entonces el mismo capital constante será puesto en movimiento por 15*v* en lugar de por 20*v*. Tenemos, pues, un valor mercantil de 80*c* + 15*v* + 25*g* = 120. La cantidad de trabajo producida por *v* permanece inalterada, sólo que el nuevo valor creado de ese modo resulta distribuido de otra manera entre el capitalista y el obrero. El plusvalor ha aumentado de 20 a 25, y la tasa del plusvalor de 20/20 a 25/15 es decir del 100% al 166 $^{2}/_{3}$%. La ganancia para 95 es ahora = 25, es decir que la tasa de ganancia para 100 es = 26 $^{6}/_{19}$. La nueva composición porcentual del capital es ahora de 84 $^{4}/_{19}c$ + 15 $^{15}/_{19}v$ = 100.

II) Composición inferior. Originariamente 50*c* + 50*v*, como antes. En virtud del descenso del salario en ¼, *v* se reduce a 37 ½, y con ello el capital

global adelantado a 50*c* + 37 ½*v* = 87 ½. Si le aplicamos la nueva tasa de ganancia del 26 $^{6}/_{19}$%, tendremos:

$$100 : 26\ ^{6}/_{19} = 87\ ½ : 23\ ^{1}/_{38}.$$

La misma masa mercantil que antes costaba 120, cuesta ahora 87 ½ + 23 $^{1}/_{38}$ = 110 $^{10}/_{19}$; una disminución del precio de casi 10.**(38)**

III) Composición superior. Originariamente 92*c* + 8*v* = 100. La disminución del salario en ¼ rebaja 8*v* a 6*v*, y el capital global a 98. En consecuencia,

$$100 : 26\ ^{6}/_{19} = 98 : 25\ ^{15}/_{19}.$$

El precio de producción de la mercancía, que antes era de 100 + 20 = 120, es ahora después de la rebaja salarial, de 98 + 25 $^{15}/_{19}$ = 123 $^{15}/_{19}$; es decir, que ha aumentado casi en 4.**(39)**

Vemos, pues, que no hay más que seguir el mismo desarrollo que antes en sentido inverso, con las modificaciones necesarias; que una baja general del salario tiene como consecuencia un aumento general del plusvalor, de la **[258]** tasa del plusvalor y, bajo circunstancias en lo demás constantes, de la tasa de ganancia, aunque expresada en otra proporción; una disminución de los precios de producción para los productos mercantiles de capitales de composición baja, y precios de producción en aumento para productos mercantiles de capitales de composición alta. Exactamente el resultado inverso del que se daba en un aumento general del salario.**34 [68] [69]** En ambos casos —tanto en el de aumento como en el de rebaja salarial— se presupone que la jornada laboral permanece constante, lo mismo que los precios de todos los medios de subsistencia necesarios. Por consiguiente, la rebaja salarial sólo es posible aquí si el salario se hallaba antes por encima del precio normal del trabajo o si se lo hace bajar por debajo de él. En la sección dedicada a la renta de la tierra se seguirá investigando, en parte, cómo se modifican las cosas cuando el aumento o la rebaja salarial provienen de un cambio en el valor, y por consiguiente en el precio de producción de las mercancías que entran habitualmente en el consumo del obrero. Sin embargo, debemos observar aquí, de una vez por todas:

Si el alza o la baja del salario se deben al cambio de valor de los medios de subsistencia necesarios, sólo puede producirse una modificación de lo

arriba expuesto en la medida en que las mercancías cuya modificación de precios hace aumentar o disminuir el capital variable, también entran en el capital constante como elementos constitutivos, y por lo tanto influyen no sólo sobre el salario. Pero en tanto hacen sólo esto último, la exposición efectuada hasta aquí contiene todo cuanto hay que decir.

En todo este capítulo se ha supuesto el establecimiento de la tasa general de ganancia, de la ganancia media, y por consiguiente también la transformación de los valores en precios de producción, como un hecho dado. Sólo cabe preguntarse cómo influye un aumento o una disminución general del salario sobre los precios de producción de las mercancías, que hemos supuesto dados. **[259]** Éste es un problema muy secundario, comparado con los restantes puntos de importancia tratados en esta sección. Pero es el único problema pertinente que trata Ricardo, y ello inclusive de una manera unilateral y deficiente, como se verá.**(40)**

CAPÍTULO XII

CONSIDERACIONES COMPLEMENTARIAS

[261]

I) Causas que condicionan una modificación en el precio de producción (41)

El precio de producción de una mercancía sólo puede variar por dos causas:

Primera: Se modifica la tasa general de ganancia. Esto sólo es posible si se modifica la propia tasa media del plusvalor o, permaneciendo constante la tasa media de plusvalor, la proporción entre la suma de los plusvalores apropiados y la suma del capital social global adelantado.

En la medida en que la modificación de la tasa del plusvalor no se base en la disminución del salario por debajo de su nivel normal, o su aumento por encima del mismo —y esta clase de movimientos sólo pueden considerarse como oscilatorios—, aquélla sólo puede operarse en virtud de que el valor de la fuerza de trabajo haya disminuido o aumentado; una cosa es tan imposible como la otra sin una modificación en la productividad del trabajo que produce los medios de subsistencia, es decir sin un cambio en el valor de las mercancías que entran en el consumo del obrero. **[262]**

O bien se modifica la proporción entre la suma del plusvalor apropiado y el capital global adelantado de la sociedad. Puesto que el cambio no

deriva aquí de la tasa del plusvalor, debe emanar del capital global, a saber, de su parte constante. La masa de ésta, técnicamente considerada, aumenta o disminuye en relación con la fuerza de trabajo comprada por el capital variable, y la masa de su valor aumenta o disminuye así con el aumento o la disminución de su propia masa; aumenta o disminuye pues, igualmente, en proporción a la masa de valor del capital variable. Si el mismo trabajo pone en movimiento más capital constante, el trabajo se habrá vuelto más productivo. Y viceversa en el caso contrario. En consecuencia, se habrá verificado un cambio en la productividad del trabajo, y debe haber ocurrido un cambio en el valor de ciertas mercancías.

Por consiguiente, en ambos casos rige esta ley: cuando cambia el precio de producción de una mercancía como consecuencia de un cambio en la tasa general de ganancia, puede haber quedado ciertamente inalterado su propio valor; pero debe haber ocurrido un cambio de valor en el caso de otras mercancías.

Segunda. La tasa general de ganancia permanece inalterada. Entonces el precio de producción de una mercancía sólo puede variar porque se haya modificado su propio valor; porque se requiere más o menos trabajo para reproducirla a ella misma, sea porque varía la productividad del trabajo que produce la propia mercancía en su forma última, o la del trabajo que producen las mercancías que entran en su producción. El precio de producción del hilado de algodón puede bajar porque se produce más barato el algodón crudo o porque el trabajo de hilar se ha vuelto más productivo a causa de mejores maquinarias.

Como se ha demostrado anteriormente, el precio de producción es = *pc* + *g*, igual al precio de costo más la ganancia. Pero esto a su vez es = *pc* + *pc g′*, siendo *pc*, el precio de costo, una magnitud indeterminada que varía para diferentes esferas de la producción y es igual en todos los casos al valor del capital constante y variable consumido en la producción de la mercancía, y *g′* la tasa media de ganancia, porcentualmente calculada. Si *pc* = 200 y *g′* = 20%, entonces el precio de producción es **[263]** *pc* + *pc g′* = 200 + 200 x $^{20}/_{100}$**(42)** = 200 + 40 = 240. Está claro que ese precio de producción puede seguir siendo el mismo aunque se modifique el valor de las mercancías.

Todos los cambios en el precio de producción de las mercancías se resuelven, en última instancia, en un cambio de valor, pero no todos los cambios en el valor de las mercancías deben expresarse necesariamente en un cambio del precio de producción, ya que éste se halla determinado no sólo por el valor de la mercancía en particular, sino por el valor global de todas las mercancías. Por lo tanto, el cambio en la mercancía A puede estar compensado por un cambio en sentido opuesto de la mercancía B, de modo que la relación general se mantenga constante.

II) Precio de producción de las mercancías de composición media

Hemos visto cómo la divergencia de los precios de producción con respecto a los valores se origina en que:

1) al precio de costo de una mercancía se le agrega no el plusvalor contenido en ella, sino la ganancia media;

2) el precio de producción de una mercancía, que diverge de ese modo con respecto al valor, entra como elemento en el precio de costo de otras mercancías, por lo cual en el precio de costo de una mercancía se puede hallar contenida ya una divergencia con respecto al valor de los medios de producción consumidos en ella, al margen de la divergencia que pueda sumarse para ella misma en virtud de la diferencia entre ganancia media y plusvalor.

En consecuencia, según esto es posible que también en el caso de mercancías producidas por capitales de composición media, el precio de costo diverja de la suma de valor de los elementos de los cuales se compone esta parte constitutiva de su precio de producción. Supongamos que la composición media sea 80*c* + 20*v*. Es posible entonces **[264]** que, en los capitales reales compuestos de esta manera, 80*c* sea mayor o menor que el valor de *c*, el del capital constante, ya que este *c* se halla formado por mercancías cuyo precio de producción diverge de su valor. Del mismo modo podría divergir 20*v* de su valor, si en el consumo del salario entraran mercancías cuyo precio de producción difiere de su valor; por lo que el

obrero, para comprar nuevamente esas mercancías (para reponerlas) habrá de trabajar un tiempo de trabajo mayor o menor, es decir que deberá efectuar una cantidad mayor o menor de trabajo necesario que el que sería menester si los precios de producción de los medios de subsistencia necesarios coincidiesen con sus valores.

Sin embargo, esta posibilidad en nada modifica la exactitud de las tesis formuladas para mercancías de composición media. La cantidad de ganancia que corresponde a esas mercancías es igual a la cantidad de plusvalor contenida en ellas mismas. Por ejemplo, en el capital anterior de composición 80*c* + 20*v*, lo importante para la determinación del plusvalor no es si estos números son expresiones de los valores reales, sino la proporción entre ellos; es decir, que $v = {}^{1}/_{5}$ del capital global, y $c = {}^{4}/_{5}$. En cuanto éste sea el caso, como se ha supuesto más arriba, el plusvalor generado por *v* será igual a la ganancia media. Por otra parte, puesto que es igual a la ganancia media, el precio de producción es = precio de costo + ganancia = *pc* + *g* = *pc* + *pv*, quedando prácticamente equiparado al valor de la mercancía. Es decir, que un aumento o disminución del salario, en este caso, deja a *pc* + *g* tan inalterado como dejaría inalterado el valor de la mercancía, y sólo suscita un correspondiente movimiento de sentido inverso, una disminución o un aumento, por parte de la tasa de la ganancia. Pues si a consecuencia de un aumento o de una disminución del salario se modificase en este caso el precio de las mercancías, la tasa de ganancia vendría a quedar situada, en estas esferas de composición media, por encima o por debajo de su nivel en las otras esferas. Sólo en tanto el precio queda inalterado, la esfera de composición media conserva su nivel de ganancias igual al de las demás esferas. Por lo tanto, en ella ocurre prácticamente lo mismo que si los productos de esa esfera se vendiesen a su valor real. Pues cuando las mercancías se venden a su valor real, resulta claro que, de mantenerse iguales las demás **[265]** circunstancias, un aumento o una rebaja salariales provocarán la correspondiente baja o alza de la ganancia, pero no un cambio de valor de las mercancías, y que bajo todas las circunstancias un alza o una baja del salario jamás pueden afectar el valor de las mercancías, sino únicamente la magnitud del plusvalor.

III) Causas de compensación para el capitalista

Hemos dicho que la competencia nivela las tasas de ganancia de las diversas esferas de producción para formar la tasa media de ganancia, y precisamente de ese modo convierte los valores de los productos de esas diferentes esferas en precios de producción. Y ello ocurre en virtud de la continua trasferencia de capital de una esfera a la otra, en la cual momentáneamente la ganancia se halla por encima del promedio; para lo cual entran en consideración, no obstante, las oscilaciones de las ganancias vinculadas con el cambio alternativo de años de vacas flacas y años de vacas gordas, tal como se suceden en un ramo dado de la industria dentro de una época dada. Esta ininterrumpida emigración e inmigración del capital que se verifica entre diferentes esferas de la producción, origina movimientos de alza y baja de la tasa de ganancia que se compensan recíprocamente en mayor o menor grado, y que por ello tienen la tendencia a reducir por doquier la tasa de ganancia a un mismo nivel general y común.

Este movimiento de los capitales siempre resulta ocasionado, principalmente, por la situación de los precios de mercado, que en un caso elevan las ganancias por encima del nivel general del promedio, mientras que en otro las deprimen por debajo del mismo. Por ahora prescindimos aún del capital comercial, con el cual nada tenemos que ver todavía aquí, y que, como lo revelan los repentinos paroxismos de la especulación que brotan en el caso de ciertos artículos predilectos, puede extraer masas de capital, con extraordinaria rapidez, de un ramo de los negocios para lanzarlas en otro de manera igualmente repentina. Pero en todas las esferas de la producción propiamente dicha —en la industria, la agricultura, la minería, etc.—, la trasferencia de capital de una esfera a la otra depara serias dificultades, especialmente a causa del capital fijo **[266]** existente. Además, la experiencia demuestra que cuando un ramo de la industria —la industria algodonera, por ejemplo— arroja ganancias extraordinariamente elevadas en una época, en otra rendirá una ganancia muy escasa o hasta pérdidas, de modo que en cierto ciclo de años, la ganancia media será aproximadamente la misma que en otros ramos. Y el capital pronto aprende a contar con esta experiencia.

Pero lo que *no* muestra la competencia es la determinación del valor que domina el movimiento de la producción; son los valores que se hallan detrás de los precios de producción y que los determinan en última instancia. En cambio, la competencia exhibe: 1) las ganancias medias, que son independientes de la composición orgánica del capital en las diversas esferas de la producción, y en consecuencia también de la masa del trabajo vivo apropiada por un capital dado en una esfera dada de la explotación; 2) un alza y una baja de los precios de producción como consecuencia de cambios en el nivel del salario, fenómeno este que, a primera vista, contradice diametralmente la relación de valor de las mercancías, 3) oscilaciones de los precios de mercado que reducen el precio medio de mercado de las mercancías en un período dado, no al *valor* de mercado, sino a un precio de producción de mercado muy diferente, divergente de ese valor de mercado. Todos estos fenómenos *parecen* contradecir igualmente la determinación del valor mediante el tiempo de trabajo, así como la naturaleza del plusvalor, compuesto de plustrabajo impago. *Por lo tanto, en la competencia todo se presenta invertido*. La figura acabada de las relaciones económicas, tal como se muestra en la superficie, en su existencia real, y por ende también en las ideas mediante las cuales los portadores y agentes de estas relaciones tratan de cobrar clara conciencia a su respecto, difiere mucho y es de hecho inversa, antitética a su figura medular interior, esencial pero encubierta, y al concepto que le corresponde.

Amén de ello, en cuanto la producción capitalista ha alcanzado cierto grado de desarrollo, la nivelación entre las diversas tasas de ganancia de las diferentes esferas para formar una tasa general de ganancia ya sólo se sigue produciendo en virtud del juego de atracción y repulsión con el cual los precios de mercado atraen o repelen capital. **[267]** Una vez que los precios medios y los precios de mercado que a ellos corresponden se han consolidado por un lapso, entra en la *conciencia* del capitalista individual el hecho de que en esa compensación se nivelan *determinadas diferencias*, de modo que en forma inmediata las incluyen en su cálculo recíproco. Esas diferencias viven en la idea de los capitalistas, quienes las tienen en cuenta como causas compensatorias.

La idea fundamental de ello es la propia ganancia media, la idea de que capitales de igual magnitud deben arrojar, en los mismos lapsos, ganancias de igual magnitud. Esa idea, a su vez, se basa en otra, según la cual el capital de cada esfera de la producción debe participar *pro rata* de su magnitud en el plusvalor global expoliado a los obreros por parte del capital social global; o bien que a cada capital en particular sólo hay que considerarlo como una porción del capital global, y a cada capitalista, de hecho, como accionista en una empresa global, accionista que participa en las ganancias globales *pro rata* de la magnitud de su participación de capital.

En esta idea se basa entonces el cálculo del capitalista, por ejemplo, de que un capital que rota a menor velocidad porque la mercancía permanece durante más tiempo en el proceso de producción o porque hay que venderla en mercados distantes, suma no obstante la ganancia que se le escapa de ese modo, es decir que se compensa mediante un incremento en el precio. O bien que las inversiones de capital que se hallan expuestas a mayores peligros, como por ejemplo los invertidos en la navegación, obtienen su compensación por incremento de precios. Una vez que está desarrollada la producción capitalista, y con ella el sistema de seguros, el peligro es, de hecho, de igual magnitud para todas las esferas de la producción (véase Corbet[70]); las más expuestas pagan las primas de seguro más elevadas, pero obtienen la compensación por ello en el precio de sus mercancías. En la práctica, todo ello lleva al resultado de que cualquier circunstancia que hace que una inversión de capital —y a todas ellas se las considera igualmente necesarias, dentro de ciertos límites— sea menos rentable y otra dé más ganancias, se tome en cuenta como un motivo compensatorio válido de una vez por todas, sin que haga falta siempre renovadamente la actividad de la competencia para poner en claro la justificación **[268]** de semejante motivo o factor de cálculo. Sólo que el capitalista olvida —o mejor dicho no lo ve, ya que la competencia no se lo muestra— que todas estas causas compensatorias, que los capitalistas hacen valer recíprocamente en el cálculo mutuo de los precios mercantiles de diferentes ramos de producción, sólo se refieren al hecho de que todos ellos, *pro rata* de su capital, tienen derechos de igual magnitud al botín colectivo, al plusvalor

total. Por el contrario, les *parece*, puesto que la ganancia que embolsan es diferente del plusvalor que expolian, que sus causas compensatorias no nivelan la participación en el plusvalor global, sino que *crean la propia ganancia*, y que ésta provendría simplemente del recargo sobre el precio de costo de las mercancías, motivado de una u otra manera.

Por lo demás, para la ganancia media vale asimismo lo ya dicho en el capítulo VII, p. 116,[(43)] de las ideas del capitalista sobre la fuente del plusvalor. En este aspecto, las cosas sólo se presentan de una manera diferente en la medida en que, con un precio de mercado de las mercancías y una explotación del trabajo dados, el ahorro en los precios de costo depende de la habilidad, atención, etc., individuales.[(44)]

SECCIÓN TERCERA

LEY DE LA BAJA TENDENCIAL DE LA TASA DE GANANCIA[1]

CAPÍTULO XIII

LA LEY EN CUANTO TAL

[269]

Con un salario y una jornada laboral dados, un capital variable, por ejemplo de 100, representa un número determinado de obreros puestos en movimiento: es el índice de ese número. Sea, por ejemplo, £ 100 el salario de 100 obreros, digamos que por una semana. Si esos 100 obreros efectúan tanto trabajo necesario como plustrabajo, es decir si trabajan diariamente tanto tiempo para sí mismos —o sea para la reproducción de su salario— como para el capitalista —esto es, para la producción de plusvalor—, su producto de valor global sería = £ 200 y el plusvalor por ellos generado ascendería a £ 100. La tasa del plusvalor $\frac{pv}{v}$ sería = 100%. Sin embargo, y tal como hemos visto, esa tasa del plusvalor se expresaría en tasas de ganancia sumamente diversas según los diversos volúmenes del capital constante *c* y, por ende, del capital global **C**, puesto que la tasa de la ganancia = $\frac{pv}{\mathbf{C}}$.

Siendo la tasa de plusvalor del 100% :

Si c = 50 y v =100, entonces g' = 100/150 = $66^2/_3$%. **[270]**
Si c = 100 y v =100, entonces g' = 100/200 = 50%.
Si c = 200 y v =100, entonces g' = 100/300 = $33^1/_3$%.
Si c = 300 y v =100, entonces g' = 100/25 = 25%.
Si c = 400 y v =100, entonces g' = 100/500 = 20%.

Con un grado de explotación constante del trabajo, la misma tasa del plusvalor se expresaría así en una tasa decreciente de ganancia, puesto que con su volumen material aumenta asimismo —aunque no en la misma proporción— el volumen de valor del capital constante, y por ende del capital global.

Si suponemos además que esta modificación gradual en la composición del capital ocurre no sólo en esferas aisladas de la producción, sino, en mayor o menor grado, en todas las esferas de la producción, o cuando menos en las decisivas, es decir que dicha modificación encierra trasformaciones en la composición orgánica media del capital global perteneciente a una sociedad determinada, entonces este paulatino acrecentamiento del capital constante en relación con el variable debe tener necesariamente por resultado una *baja gradual en la tasa general de ganancia*, si se mantienen constantes la tasa del plusvalor o el grado de explotación del trabajo por parte del capital. Pero se ha revelado como una ley del modo capitalista de producción que, con su desarrollo, se opera una disminución relativa del capital variable en relación con el capital constante, y de ese modo en relación con el capital global puesto en movimiento. Esto sólo significa que el mismo número de obreros, la misma cantidad de fuerza de trabajo tornada disponible por un capital variable de volumen de valor dado, pone en movimiento, elabora, consume productivamente, como consecuencia de los métodos de producción peculiares que se desarrollan dentro de la producción capitalista, una masa constantemente creciente de medios de trabajo, maquinaria y capital fijo de toda índole, materias primas y auxiliares, en el mismo lapso, y por consiguiente también un capital constante de volumen de valor en permanente crecimiento. Esta progresiva disminución relativa del capital variable en proporción con el **[271]** constante, y por ende con el capital global, es idéntica a la composición orgánica progresivamente más alta del

capital social en su promedio. Asimismo es sólo otra expresión del desarrollo progresivo de la fuerza productiva social del trabajo, la cual se revela precisamente en que, mediante el creciente empleo de maquinaria y de capital fijo en general, el mismo número de obreros transforma en productos mayor cantidad de materias primas y auxiliares en el mismo tiempo, es decir, con menos trabajo. A ese creciente volumen de valor del capital constante —aunque sólo representa remotamente el crecimiento de la cantidad real de los valores de uso que en lo material componen el capital constante— corresponde un creciente abaratamiento del producto. Cada producto individual, considerado de por sí, contiene una suma de trabajo menor que en los estadios inferiores de la producción, en los cuales el capital desembolsado en trabajo se halla en proporción incomparablemente mayor con respecto al capital desembolsado en medios de producción. Por lo tanto, la serie hipotéticamente formulada al principio expresa la tendencia real de la producción capitalista. Con la progresiva disminución relativa del capital variable con respecto al capital constante, la producción capitalista genera una composición orgánica crecientemente más alta del capital global, cuya consecuencia directa es que la tasa del plusvalor, manteniéndose constante el grado de explotación del trabajo e inclusive si éste aumenta, se expresa en una tasa general de ganancia constantemente decreciente. (Más adelante se verá[2] por qué este descenso se pone de manifiesto no en esta forma absoluta, sino más en una tendencia hacia una baja progresiva.) La tendencia progresiva de la tasa general de ganancia a la baja sólo es, por tanto, *una expresión, peculiar al modo capitalista de producción,* al desarrollo progresivo de la fuerza productiva social del trabajo. Con esto no queremos decir que la tasa de ganancia, transitoriamente, no pueda descender también por otras causas, pero con ello queda demostrado, a partir de la esencia del modo capitalista de producción y como una necesidad obvia, que en el progreso del mismo la tasa media general del plusvalor debe expresarse en una tasa general decreciente de ganancia. Puesto que la masa **[272]** del trabajo vivo empleado siempre disminuye en relación con la masa del trabajo objetivado que aquél pone en movimiento, con los medios de producción productivamente consumidos, entonces también la parte de ese trabajo vivo

que está impaga y que se objetiva en plusvalor debe hallarse en una proporción siempre decreciente con respecto al volumen de valor del capital global empleado. Esta proporción entre la masa de plusvalor y el valor del capital global empleado constituye, empero, la tasa de ganancia, que por consiguiente debe disminuir constantemente.

Aunque conforme a lo desarrollado hasta este momento la ley parece sumamente sencilla, toda la economía política no ha logrado descubrirla hasta el presente, como se verá en una sección posterior.**(3)** **[71]** Vio el fenómeno y se devanó los sesos, en intentos contradictorios, por interpretarlo. Pero dada la gran importancia que posee esta ley para la producción capitalista, puede decirse que constituye el misterio en torno a cuya solución gira toda la economía política desde Adam Smith, y que la diferencia entre las diversas escuelas existentes desde Adam Smith estriba en las diferentes tentativas realizadas para su solución. Pero si, por otro lado, se considera que la economía política, hasta el presente, andaba ciertamente a tientas en torno a la diferencia entre capital constante y capital variable, pero sin haber podido formularla con certeza; que jamás presentó al plusvalor separado de la ganancia, y que a ésta jamás la presentó en forma pura, por oposición a sus diversos componentes recíprocamente autonomizados —como ganancia industrial, ganancia comercial, interés, renta de la tierra—, que jamás analizó en profundidad la diferencia en la composición orgánica del capital, y por ello tampoco lo hizo con la formación de la tasa general de ganancia, entonces deja de ser un enigma el hecho de que jamás lograra resolver este enigma.**(4)**

Adrede examinamos esta ley antes de considerar la división de la ganancia en diferentes categorías recíprocamente autónomas. La independencia de esta exposición **[273]** con respecto a la escisión de la ganancia en diferentes partes, correspondientes a diversas categorías de personas, demuestra de antemano la independencia de la ley en su carácter general con respecto a esa escisión y a las relaciones recíprocas entre las categorías de la ganancia que emanan de dicha división. La ganancia de la cual hablamos aquí no es sino otro nombre para designar el propio plusvalor, que sólo se presenta en relación con el capital global, en lugar de presentarse en relación con el capital variable del cual emana. Por

consiguiente, la baja de la tasa de ganancia expresa la proporción decreciente entre el propio plusvalor y el capital global adelantado, y por ende es independiente de cualquier distribución arbitraria de ese plusvalor entre diversas categorías.

Hemos visto que en una fase del desarrollo capitalista en la cual la composición del capital *c* : *v* es como 50 : 100, una tasa de plusvalor del 100% se expresa en una tasa de ganancia del 66 $^2/_3$%, y que en un estadio superior, en el cual *c* : *v* como 400 : 100, la misma tasa del plusvalor se expresa en una tasa de ganancia de sólo el 20%. Lo que vale para diversas fases de desarrollo sucesivas en un mismo país, vale para diversas fases de desarrollo coexistentes[5] en diferentes países. En el país no desarrollado, en el cual la primera composición del capital constituye el promedio, la tasa general de ganancia sería = 66 $^2/_3$%, mientras que en el país de la segunda y muy superior fase de desarrollo, sería = 20%.

La diferencia entre ambas tasas nacionales de ganancia podría desaparecer y hasta revertirse por el hecho de que en el país menos desarrollado el trabajo fuera más improductivo, por lo que una mayor cantidad de trabajo se expresaría en una cantidad menor de la misma mercancía, un mayor valor de cambio se expresaría en menor valor de uso, es decir que el obrero tendría que emplear una mayor parte de su tiempo para la reproducción de sus propios medios de subsistencia o del valor de éstos, y una parte menor de aquél para la generación de plusvalor, que suministraría menos plustrabajo, de modo que la tasa del plusvalor sería más baja. Si en el país menos avanzado, por ejemplo, el obrero trabajase $^2/_3$ de la jornada **[274]** laboral para sí mismo y $^1/_3$ para el capitalista, en el supuesto del ejemplo anterior la misma fuerza de trabajo se pagaría con 133 $^1/_3$ y brindaría un excedente de sólo 66 $^2/_3$. Al capital variable de 133 $^1/_3$ le correspondería un capital constante de 50. Por lo tanto, la tasa de plusvalor ascendería ahora a 133 $^1/_3$: 66 $^2/_3$ = 50%, y la tasa de ganancia a 183 $^1/_3$: 66 $^2/_3$, o aproximadamente 36 ½%.

Puesto que hasta el presente no hemos examinado aún los diversos componentes en los que se divide la ganancia, y por lo tanto todavía no existen para nosotros, sólo advertiremos de antemano lo siguiente con el fin

de evitar equívocos. Al comparar países de diversas fases de desarrollo, en especial al comparar países de producción capitalista desarrollada con otros en los cuales el trabajo aún no se halla formalmente subsumido al capital, [72] pese a que, en la realidad, el trabajador es explotado por el capitalista (por ejemplo en la India, donde el *raiat*[73] trabaja como campesino independiente, y por consiguiente su producción, en cuanto tal, no está subsumida al capital, si bien el usurero logra cercenarle, bajo la forma del interés, no sólo todo su plustrabajo, sino inclusive —para expresarnos en términos capitalistas— una parte de su salario), sería un completo error querer medir por el nivel de la tasa nacional de interés, el nivel de la tasa nacional de ganancia. En aquella tasa se halla comprendida toda la ganancia y más que la ganancia, en lugar de expresar solamente, como en países de producción capitalista desarrollada, una parte alícuota del plusvalor o de la ganancia producidos. Por otra parte, en este caso la tasa de interés está predominantemente determinada por condiciones (adelantos de los usureros a los magnates, a los poseedores de la renta de la tierra) que nada tienen que ver con la ganancia, sino que más bien representan la proporción en la cual la usura se apropia de la renta.

En países de diversas fases de desarrollo de la producción capitalista, y por consiguiente de diferente composición orgánica del capital, la tasa del plusvalor (uno de los factores que determinan la tasa de ganancia) puede ser más elevada en un país en el cual la jornada laboral normal es más breve que en otro en el cual la jornada de trabajo es más prolongada. En *primer lugar*, si la jornada laboral inglesa de 10 horas equivale, en razón de su mayor intensidad, a una jornada laboral austríaca de 14 horas, con una [275] igual división de la jornada laboral 5 horas de plustrabajo en el primer caso pueden representar un valor superior en el mercado mundial que 7 horas en el segundo. Pero, en *segundo lugar*, en aquel caso puede constituir plustrabajo una parte mayor de la jornada laboral que en éste.

La ley de la tasa decreciente de ganancia, en la cual se expresa la misma tasa o incluso una tasa creciente del plusvalor, dice, en otras palabras: tomando una cantidad determinada cualquiera del capital social medio, por ejemplo un capital de 100, una parte constantemente mayor del mismo constituye medios de trabajo, y una parte constantemente menor del mismo

constituye trabajo vivo. Puesto que, de esa manera, la masa global del trabajo vivo agregado a los medios de producción disminuye en relación con el valor de esos medios de producción, también disminuye el trabajo impago y la parte de valor en la cual se representa, en relación con el valor del capital global adelantado. O de otra manera: una parte alícuota constantemente más reducida del capital global desembolsado se transforma en trabajo vivo, por lo que ese capital global absorbe cada vez menos plustrabajo en proporción con su magnitud, pese a que la proporción entre la parte impaga del trabajo empleado y la parte paga del mismo pueda crecer al mismo tiempo. La disminución relativa del capital variable y el aumento del capital constante, a pesar de que ambas partes crecen en términos absolutos, sólo es, como ya hemos dicho, otra expresión de una mayor productividad del trabajo.

Supongamos que un capital de 100 conste de 80*c* + 20*v*, siendo este último = 20 obreros. Sea la tasa de plusvalor del 100%, es decir que los obreros trabajan medio día para sí mismos y medio día para el capitalista. Supongamos que en un país menos desarrollado, el capital sea = 20*c* + 80*v*, y que estos últimos sean = 80 obreros. Pero estos obreros necesitan los $^2/_3$ de la jornada laboral para sí mismos y sólo trabajan $^1/_3$ para el capitalista. Suponiendo igual todo lo demás, en el primer caso los obreros producirán un valor de 40, y en el segundo uno de 120. El primer capital produce 80*c* + 20*v* + 20*pv* = 120; tasa de ganancia = 20%; el segundo capital, 20*c* + 80*v* + 40*pv* = 140; tasa de ganancia = 40%. Por consiguiente, en el segundo caso es doble que en el primero, pese a que en éste la tasa del plusvalor es = 100%, es decir doble que en **[276]** el segundo, en el cual es sólo del 50%. Pero en cambio, en el primer caso un capital de igual magnitud se apropia del plustrabajo de sólo 20 obreros, y en el segundo del de 80.

La ley de la baja progresiva de la tasa de ganancia o de la disminución relativa del plustrabajo apropiado en comparación con la masa de trabajo objetivado puesta en movimiento por el trabajo vivo, no excluye en modo alguno que crezca la masa absoluta del trabajo puesto en movimiento y explotado por el capital social, y por consiguiente también la masa absoluta del plustrabajo apropiado por él; tampoco excluye el hecho de que los capitales que se hallan a disposición de los diversos capitalistas manejen

una masa creciente de trabajo, y por ende de plustrabajo, de este último incluso si el número de los obreros de los que dispone no aumenta.

Si tomamos una población obrera dada, de dos millones, por ejemplo; si además suponemos dadas la extensión e intensidad de la jornada laboral media, así como el salario, y en consecuencia la proporción entre trabajo necesario y plustrabajo, entonces el trabajo global de esos dos millones, lo mismo que su plustrabajo, que se presenta en forma de plusvalor, siempre produce la misma magnitud de valor. Pero a medida que aumenta la masa del capital constante —fijo y circulante— que pone en movimiento ese trabajo, disminuye la proporción entre esa magnitud de valor y el valor de ese capital, que crece con su masa, aun cuando no en la misma proporción. Esa proporción, y por consiguiente la tasa de la ganancia, disminuye, pese a que se dispone de la misma masa de trabajo vivo que antes y que el capital absorbe la misma masa de plustrabajo. La proporción se altera no porque disminuya la masa del trabajo vivo, sino porque aumenta la masa del trabajo ya objetivado que aquél pone en movimiento. La disminución es relativa, no absoluta, y de hecho nada tiene que ver con la magnitud absoluta del trabajo y del plustrabajo puestos en movimiento. La baja de la tasa de ganancia no se origina en una disminución absoluta, sino solamente relativa del componente variable del capital global, en su mengua en comparación con el componente constante del mismo.

En consecuencia, lo mismo que vale para masas dadas de trabajo y de plustrabajo, vale para un número creciente **[277]** de obreros y por ende, bajo los supuestos dados, para una masa creciente del trabajo manejado en general y de su parte impaga, el plustrabajo, en particular. Si la población obrera aumenta de dos a tres millones, si el capital variable que se le paga en salarios también ha sido antes de dos millones y actualmente es de tres, mientras el capital constante aumenta de 4 a 15 millones, bajo los supuestos dados (jornada laboral y tasa de plusvalor constantes) se acrecienta la masa del plustrabajo, del plusvalor, en una mitad, en un 50%, de 2 millones a 3. Sin embargo, y a pesar de ese aumento de la masa absoluta del plustrabajo y por consiguiente del plusvalor en un 50%, la proporción entre el capital variable y el constante disminuirá de 2 : 4 a 3 : 15, y la proporción entre el

plusvalor y el capital global se presentará de la siguiente manera (en millones):

I) $4c + 2v + 2pv$; **C** = 6, $g' = 33\ ^1/_3\%$.

II) $15c + 3v + 3pv$; **C** = 18, $g' = 16\ ^2/_3\%$.

Mientras que la masa de plusvalor ha aumentado en una mitad, la tasa de ganancia ha descendido a la mitad de la anterior. Pero la ganancia es sólo el plusvalor calculado sobre el capital social, y la masa de la ganancia, su magnitud absoluta, es por lo tanto, socialmente considerada, igual a la magnitud absoluta del plusvalor. Por consiguiente, la magnitud absoluta de la ganancia, su masa global, habría aumentado en un 50% a pesar de la enorme merma en la proporción entre esta masa de ganancia y el capital global adelantado, o a pesar de la enorme disminución en la tasa general de ganancia. El número de obreros empleados por el capital, es decir la masa absoluta del trabajo que éste pone en movimiento, por ende la masa absoluta del plustrabajo que ha absorbido, por consiguiente la masa del plusvalor que ha producido, y por lo tanto la masa absoluta de la ganancia que ha producido, *puede* aumentar entonces, y hacerlo en forma progresiva a pesar de la baja progresiva de la tasa de ganancia. Éste no sólo *puede* ser el caso. *Debe* serlo —al margen de fluctuaciones transitorias— sobre la base de la producción capitalista.

El proceso capitalista de producción es, esencialmente y a la vez, un proceso de acumulación. Hemos demostrado cómo, a medida que progresa la producción capitalista, la masa de valor que debe reproducirse o conservarse simplemente aumenta y crece con el aumento de la productividad **[278]** del trabajo, inclusive aunque la fuerza de trabajo empleada permanezca constante. Pero con el desarrollo de la fuerza productiva social del trabajo se acrecienta aún más la masa de los valores de uso producidos, una de cuyas partes configura los medios de producción. Y el trabajo adicional en virtud de cuya apropiación puede reconvertirse esta riqueza adicional en capital, no depende del valor sino de la masa de esos medios de producción (medios de subsistencia inclusive), puesto que en el proceso laboral el obrero no tiene que vérselas con el valor, sino con el valor de uso de los medios de producción. Pero la propia acumulación, y la

concentración del capital dada con ella, es a su vez un medio material para acrecentar la fuerza productiva. Sin embargo, en este aumento de los medios de producción se incluye el crecimiento de la población obrera, la creación de una población obrera correspondiente al pluscapital y que en general, incluso, excede constantemente las necesidades de éste, y por ende de una sobrepoblación. Un excedente momentáneo del pluscapital por encima de la población obrera que moviliza surtiría un doble efecto. Por una parte, mediante el aumento salarial y la consiguiente atenuación de las influencias que diezman y aniquilan la descendencia de los obreros, así como la facilitación de los matrimonios, aquel excedente incrementaría paulatinamente la población obrera, mientras que por otro lado, por aplicación de los métodos que generan el plusvalor relativo (introducción y perfeccionamiento de maquinaria), crearía mucho más rápidamente aún una sobrepoblación relativa artificial, la cual, a su vez —puesto que en la producción capitalista la miseria genera población— sería el vivero de un incremento verdaderamente rápido del número de la población. De la naturaleza del proceso capitalista de acumulación —que es sólo un elemento del proceso capitalista de producción— se deduce de suyo, por ende, que la masa aumentada de los medios de producción, destinados a transformarse en capital, siempre tiene a mano una población obrera explotable, proporcionalmente aumentada y hasta excedentaria. Por lo tanto, a medida que progresa el proceso de producción y acumulación, *debe* aumentar la masa del plustrabajo susceptible de apropiación y apropiado, y por ende la masa absoluta de la ganancia apropiada por el capital social. Pero las mismas leyes de la producción y acumulación acrecientan, **[279]** con la masa, el valor del capital constante, en progresión crecientemente más veloz que el variable, que la parte de capital cambiada por trabajo vivo. Las mismas leyes producen, pues, para el capital social, una masa absoluta de ganancias en aumento y una tasa de ganancia en disminución.

Prescindimos aquí por completo del hecho de que la misma magnitud de valor, a medida que progresa la producción capitalista y, correspondientemente, se desarrolla la fuerza productiva del trabajo social y se multiplican los ramos de la producción —y por ende los productos—, representa una masa cada vez mayor de valores de uso y de disfrutes.

El desenvolvimiento de la producción y acumulación capitalistas condiciona procesos laborales en una escala cada vez mayor, y por ende de dimensiones constantemente crecientes y los adelantos de capital correspondientemente en aumento para cada establecimiento en particular. Por ello, una creciente concentración de los capitales (acompañada al mismo tiempo, aunque en menor medida, de un creciente número de capitalistas) es tanto una de sus condiciones materiales como uno de los resultados producidos por ella misma. Al mismo tiempo y en interacción con esto, avanza una progresiva expropiación de los productores más o menos directos. Se entiende así que los diversos capitalistas individuales comanden ejércitos obreros de creciente magnitud (aunque también para ellos disminuya el capital variable en relación con el capital constante), que aumente la masa del plusvalor, y por consiguiente de la ganancia, de la cual se apropian, simultáneamente con la baja de la tasa de ganancia y a pesar de ella. Pues las mismas causas que concentran las masas de ejércitos obreros bajo el mando de diversos capitalistas individuales, son precisamente las que hacen que la masa del capital fijo empleado, así como la de las materias primas y auxiliares, aumente en proporción creciente con respecto a la masa del trabajo vivo empleado.

Además, sólo necesita mencionarse aquí el hecho de que, con una población obrera dada, cuando aumenta la tasa de plusvalor —sea por prolongación o intensificación de la jornada laboral, sea por disminución de valor del salario como consecuencia del desarrollo de la fuerza productiva del trabajo— debe aumentar la masa del plusvalor, **[280]** y por ende la masa absoluta de la ganancia, pese a la disminución relativa del capital variable con respecto al capital constante.

El mismo desarrollo de la fuerza productiva del trabajo social, las mismas leyes que se presentan en el descenso relativo del capital variable con respecto al capital global y la consiguiente acumulación acelerada, mientras que por otro lado la acumulación se convierte retroactivamente en punto de partida de un nuevo desarrollo de la fuerza productiva y de una nueva disminución relativa del capital variable, ese mismo desarrollo se expresa —al margen de fluctuaciones temporarias— en el creciente

aumento de la fuerza de trabajo global empleada, en el constante crecimiento de la masa absoluta del plusvalor, y por lo tanto, de la ganancia.

¿En qué forma ha de presentarse entonces esta ley bifacética de la disminución de la *tasa* de ganancia y del simultáneo aumento de la *masa* absoluta de la ganancia, derivados de las mismas causas? ¿Cómo ha de hacerlo una ley que se funda en que, bajo las condiciones dadas, crece la masa apropiada del plustrabajo, y por consiguiente la del plusvalor, y que, considerando el capital global o el capital individual como mera porción del capital global, la ganancia y el plusvalor son magnitudes idénticas?

Tomemos como 100, por ejemplo, la parte alícuota del capital sobre la cual calculamos la tasa de ganancia. Esos 100 representan la composición media del capital global, digamos 80*c* + 20*v*. En la sección segunda de este libro hemos visto que la tasa media de ganancia en los diversos ramos de la producción resulta determinada no por la composición del capital, particular de cada uno de ellos, sino por su composición social media. Con la disminución relativa de la parte variable con respecto a la constante, y por ende con relación al capital global de 100, disminuye la tasa de ganancia si el grado de explotación del trabajo permanece constante e inclusive si aumenta, disminuye la magnitud relativa del plusvalor, vale decir su relación con respecto al valor del capital global adelantado de 100. Pero no sólo disminuye esa magnitud relativa. La magnitud del plusvalor o ganancia que absorbe el capital global de 100 disminuye en términos absolutos. Con una tasa de plusvalor del 100%, un capital de 60*c* + 40*v* produce una masa de plusvalor, y por ende de ganancia de 40; un capital de **[281]** 70*c* + 30*v* produce una masa de ganancias de 30; con un capital de 80*c* + 20*v*, la ganancia disminuye a 20. Este descenso se refiere a la masa de plusvalor, y por ende de ganancia, y de ello se desprende que, puesto que el capital global de 100 pone en movimiento menos trabajo vivo en general, al mantenerse constante el grado de explotación también pone en movimiento menos plustrabajo, por lo cual produce menos plusvalor. Tomando como unidad de medida una parte alícuota cualquiera del capital social, es decir del capital de composición social media, en comparación con la cual medimos el plusvalor —y ello ocurre en todos los cálculos de ganancias—, el descenso relativo del plusvalor y su descenso absoluto son, en general,

idénticos. En los casos anteriores, la tasa de ganancia desciende del 40% al 30% y al 20%, porque de hecho la masa de plusvalor —y por ende de ganancia— producida por el mismo capital disminuye de 40 a 30 y a 20. Puesto que la magnitud de valor del capital según la cual se mide el plusvalor está dada, es = 100, una disminución en la proporción del plusvalor con respecto a esa magnitud constante sólo puede ser otra expresión de la disminución que se verifica en la magnitud absoluta del plusvalor y de la ganancia. De hecho, esto es una tautología. Pero tal como ya se demostrara, la circunstancia de que ocurra esta disminución surge de la naturaleza del desarrollo que caracteriza al proceso capitalista de producción.

Pero por otra parte, las mismas causas que provocan una disminución absoluta del plusvalor, y por lo tanto de la ganancia sobre un capital dado, y por consiguiente también de la tasa de ganancia calculada en porcentajes, producen asimismo un aumento en la masa absoluta del plusvalor, y por ende de la ganancia, apropiada por el capital social (es decir, por la totalidad de los capitalistas). ¿Cómo debe explicarse esto entonces, cómo puede explicárselo por sí mismo, o qué condiciones encierra esta contradicción aparente?

Si cada parte alícuota es = 100 del capital social, y por ello cada 100 de capital de composición social media es una magnitud dada —por lo cual, en su caso, la disminución de la tasa de ganancia coincide con la disminución en la magnitud absoluta de la ganancia, precisamente porque en este caso el capital que les sirve de unidad de medida es una magnitud constante— en cambio la magnitud del **[282]** capital global social, al igual que el capital que se halla en manos de capitalistas individuales, es una magnitud variable que, a fin de responder a las condiciones supuestas, debe variar en proporción inversa a la disminución de su parte variable.

Cuando en el ejemplo anterior la composición porcentual era de 60*c* + 40*v*, el plusvalor o ganancia correspondiente era de 40, y por ello la tasa de ganancia del 40%. Supongamos que en esa fase de la composición el capital global haya sido de un millón. Entonces el plusvalor global, y por lo tanto la ganancia global, ascendía a 400.000. Si más adelante la composición es = 80*c* + 20*v*, el plusvalor o ganancia, manteniéndose constante el grado de

explotación del trabajo, será = 20 por cada 100. Pero puesto que, tal como se ha demostrado, el plusvalor o ganancia aumenta en lo que respecta a su masa absoluta; como pese a esa tasa decreciente de ganancia o a esa generación decreciente de plusvalor por cada capital de 100, por ejemplo, dicho plusvalor o ganancia aumenta digamos que de 400.000 a 440.000, ello sólo es posible en virtud de que el capital global que se ha formado al mismo tiempo que esa nueva composición, ha aumentado a 2.200.000. La masa del capital global puesto en movimiento ha aumentado al[6] 220%, mientras que la tasa de ganancia ha disminuido en un 50%. Si el capital solamente se hubiese duplicado, con una tasa de ganancia del 20% sólo hubiese podido producir la misma cantidad de plusvalor y de ganancia que el antiguo capital de 1.000.000 al 40%. Si hubiese aumentado a[7] menos del doble, hubiese generado menos plusvalor o ganancia que antes el capital de 1.000.000 que, dada su composición anterior, para aumentar su plusvalor de 400.000 a 440.000, sólo necesitaba aumentar de 1.000.000 a 1.100.000.

Se pone de manifiesto aquí la ley ya anteriormente[8] expuesta, según la cual con la disminución relativa del capital variable, es decir con el desarrollo de la productividad social del trabajo, se requiere una masa mayor de capital global para poner en movimiento la misma cantidad de fuerza de trabajo y absorber la misma masa de plustrabajo. **[283]** Por ello, en la misma proporción en que se desarrolla la producción capitalista, se desarrolla la posibilidad de una población obrera relativamente supernumeraria, no porque *disminuya* la fuerza productiva del trabajo social, sino porque *aumenta*, es decir no por una desproporción absoluta entre trabajo y medios de existencia o medios para la producción de dichos medios de existencia, sino por una desproporción que dimana de la explotación capitalista del trabajo, de la desproporción entre el crecimiento cada vez mayor del capital y su relativamente decreciente necesidad de una población en aumento.

Si la tasa de ganancia disminuye en un 50%, disminuye en la mitad. Por lo tanto, si la masa de la ganancia ha de permanecer constante, el capital debe duplicarse. Para que la masa de la ganancia permanezca constante cuando disminuye la tasa de ganancia, el multiplicador que indica el crecimiento del capital global deberá ser igual al divisor que indica la baja

de la tasa de ganancia. Si la tasa de ganancia disminuye de 40 a 20, el capital global deberá aumentar inversamente en la relación de 20 : 40 para que el resultado siga siendo el mismo. Si la tasa de ganancia hubiese disminuido de 40 a 8, entonces el capital debería aumentar en la relación de 8 : 40, es decir al[9] quíntuple. Un capital de 1.000.000 al 40% produce 400.000 y un capital de 5.000.000 al 8% produce asimismo 400.000. Esto tiene vigencia para que el resultado siga siendo el mismo. Pero si en cambio el resultado debe aumentar, el capital deberá aumentar en mayor proporción de lo que disminuya la tasa de ganancia. En otras palabras: para que el componente variable del capital global no sólo siga siendo el mismo en términos absolutos, sino para que aumente en dichos términos, a pesar de disminuir su porcentaje en cuanto parte del capital global, el capital global deberá aumentar en mayor proporción de lo que disminuya el porcentaje del capital variable. Deberá aumentar a tal punto que en su nueva composición requiera no sólo la antigua parte variable del capital, sino aún más que ésta para la adquisición de fuerza de trabajo. Si la parte variable de un capital = 100 disminuye de 40 a 20, el capital global deberá aumentar a más de 200 para poder emplear un capital variable mayor de 40. **[284]**

Incluso si la masa explotada de la población obrera permaneciese constante y sólo aumentasen la extensión e intensidad de la jornada laboral, la masa del capital empleado debería aumentar, ya que hasta debe aumentar para emplear la misma masa de trabajo bajo las antiguas condiciones de explotación si se modifica la composición del capital.

En consecuencia, el mismo desarrollo de la fuerza productiva social del trabajo se expresa, al progresar el modo capitalista de producción, por una parte en una tendencia a la baja progresiva de la tasa de ganancia, y por la otra en el constante crecimiento de la masa absoluta del plusvalor o ganancia apropiada; de modo que, en general, a la disminución relativa del capital variable y de la ganancia corresponde un aumento absoluto de ambos. Como ya se ha demostrado, este efecto dual sólo puede representarse en un crecimiento del capital global en una progresión más veloz que la progresión en la cual disminuye la tasa de ganancia. Para emplear, con una composición más alta o un aumento relativo más intenso del capital constante, un capital variable aumentado en términos absolutos,

el capital global deberá aumentar no sólo en la proporción de la composición más alta, sino con mayor celeridad aún. Se desprende de ello que, cuanto más se desarrolla el modo capitalista de producción, se necesita una cantidad de capital cada vez mayor para ocupar la misma fuerza de trabajo, y más aún para ocupar una fuerza de trabajo en aumento. Por consiguiente, sobre una base capitalista, la fuerza productiva creciente del trabajo genera necesariamente una aparente sobrepoblación obrera permanente. Si el capital variable sólo constituye $^1/_6$ del capital global, en lugar de su proporción anterior de ½, el capital global deberá triplicarse para ocupar la misma fuerza de trabajo, pero si ha de ocuparse una fuerza de trabajo doble, aquél tendrá que sextuplicarse.

La economía política anterior, que no ha sabido explicar la ley de la tasa decreciente de ganancia, exhibe el crecimiento de la masa de ganancias, el aumento de la magnitud absoluta de la ganancia —sea para el capitalista individual, sea para el capital social— como algo que le sirve para consolarse, pero ese consuelo, no obstante, se basa asimismo en meros lugares comunes y en simples posibilidades. **[285]**

Decir que la masa de la ganancia está determinada por dos factores, en primer lugar por la tasa de ganancia y en segundo término por la masa del capital que se emplea a esa tasa de ganancia, es incurrir en una mera tautología. Afirmar, por consiguiente, que hay posibilidades de que aumente la masa de ganancias a pesar de que la tasa de ganancia disminuye al mismo tiempo, es sólo una expresión de esta tautología, no nos ayuda a avanzar ni un solo paso, ya que es igualmente posible que aumente el capital sin que lo haga la masa de ganancias, y hasta puede aumentar mientras la masa de ganancias disminuye. 100 al 25% rinden 25; 400 al 5% sólo rinden 20.[35] **[74]** Pero si las mismas causas que provocan el descenso de la tasa de ganancia estimulan la acumulación, es decir la formación de capital adicional, y si cualquier capital adicional pone en movimiento trabajo adicional y produce plusvalor adicional; si, por otro lado, el mero descenso de la tasa de ganancia implica el hecho de que ha aumentado el capital constante, y con él el antiguo capital global, todo este proceso deja de ser misterioso. Veremos más adelante**(10)** las falsificaciones intencionales de cálculo en las que se busca refugio para escamotear la posibilidad del aumento de la masa

de ganancias simultáneamente con la disminución de la tasa de ganancia. [286]

Hemos demostrado cómo las mismas causas que producen una baja tendencial de la tasa general de ganancia, condicionan una acumulación acelerada del capital, y por ende un aumento en la magnitud absoluta o en la masa global del plustrabajo (plusvalor, ganancia) del que se apropia. Así como todo se presenta invertido en la competencia, y por ende en la conciencia de los agentes de la competencia, ocurre otro tanto con esta ley, quiero decir con esta conexión interna y necesaria entre dos términos aparentemente contradictorios. Resulta evidente que dentro de las proporciones anteriormente desarrolladas, un capitalista que dispone de un gran capital obtendrá una masa mayor de ganancias que un pequeño capitalista que logra, en apariencia, ganancias elevadas.(11) Además, la consideración más superficial de la competencia demuestra que bajo determinadas circunstancias, cuando el capitalista mayor desea procurarse lugar en el mercado, desplazando a los más pequeños, como ocurre en tiempos de crisis, utiliza esto prácticamente, es decir que reduce intencionalmente su tasa de ganancia para eliminar de la arena a los más pequeños. Especialmente también el capital comercial —a cuyo respecto daremos luego más detalles— exhibe fenómenos que permiten ver el descenso de las ganancias como consecuencia de la expansión del negocio, y por ende del capital. Más adelante daremos la expresión científica propiamente dicha de esa concepción errónea. Similares consideraciones superficiales resultan de la comparación entre las tasas de ganancia que se obtienen en ramos particulares de los negocios, según si se hallan sometidos al régimen de la libre competencia o del monopolio. Toda esa idea [287] superficial, tal como existe en las cabezas de los agentes de la competencia, se encuentra en nuestro Roscher, y es la siguiente: que esta disminución de la tasa de ganancia sería «más sensata y humanitaria».[75] La disminución de la tasa de ganancia aparece aquí como *consecuencia* del aumento del capital y el cálculo de los capitalistas, vinculado con él, según el cual con una tasa menor de ganancia, la masa de ganancias que embolsarán será mayor. Todo esto (con excepción de Adam Smith, sobre quien hablaremos más adelante)(12) se basa en una total carencia de conceptos acerca de qué

es, en realidad, la tasa general de ganancia, y en la tosca idea de que, de hecho, lo que determina los precios es la adición de una cuota de ganancias más o menos arbitraria por encima del valor real de las mercancías. Por muy toscas que sean estas ideas, emanan no obstante necesariamente del modo distorsionado en que se presentan las leyes inmanentes de la producción capitalista dentro de la competencia.**(13)**

*

La ley según la cual la baja de la tasa de ganancia ocasionada por el desarrollo de la fuerza productiva está acompañada por un aumento en la masa de las ganancias también se manifiesta en que la baja en el precio de las mercancías producidas por el capital está acompañada por un aumento relativo de las masas de ganancia contenidas en ellas y realizadas en virtud de su venta.

Puesto que el desarrollo de la fuerza productiva y la correspondientemente más alta composición del capital pone en movimiento una cantidad de medios de producción cada vez mayor mediante una cantidad de trabajo cada vez menor, cada parte alícuota del producto global, cada mercancía individual o cada medida individual y determinada de la masa global de las mercancías producidas absorbe menos trabajo vivo y contiene además menos trabajo objetivado, tanto en lo tocante al desgaste del capital fijo empleado como en lo que atañe a las materias **[288]** primas y auxiliares consumidas. Cada mercancía individual contiene, pues, una suma menor de trabajo objetivado en los medios de producción y de trabajo nuevo agregado durante la producción. El precio de la mercancía individual disminuye. Sin embargo, la masa de ganancia contenida en la mercancía individual puede aumentar si aumenta la tasa del plusvalor absoluto o relativo. Contiene menos trabajo nuevo agregado, pero la parte impaga del mismo aumenta con respecto a la parte paga. Sin embargo, este caso se da únicamente dentro de determinados límites. Con la disminución absoluta —enormemente incrementada a medida que se desarrolla la producción— de la suma de trabajo vivo nuevo agregado en la mercancía individual, también disminuirá absolutamente la masa del trabajo

impago contenido en ella, por mucho que haya aumentado relativamente, en proporción con la parte paga del mismo. La masa de ganancia por cada mercancía individual disminuirá mucho con el desarrollo de la fuerza productiva del trabajo, a pesar del crecimiento de la tasa de plusvalor; y esta disminución, exactamente como en la baja de la tasa de ganancia, sólo se enlentecerá gracias al abaratamiento de los elementos del capital constante y a las otras circunstancias expuestas en la sección primera de este libro, que elevan la tasa de ganancia con una tasa del plusvalor dada, e incluso si dicha tasa es decreciente.

El hecho de que disminuya el precio de las diversas mercancías de cuya suma consta el producto global del capital, no significa sino que una cantidad dada de trabajo se realiza en una masa mayor de mercancías, es decir que cada mercancía individual contiene menos trabajo que antes. Éste es el caso, inclusive si aumenta el precio de una parte del capital constante, la materia prima, etc. Con excepción de casos aislados (por ejemplo cuando la fuerza productiva del trabajo abarata por igual todos los elementos tanto del capital constante como del capital variable), la tasa de ganancia disminuirá, a pesar del aumento de la tasa del plusvalor, 1) porque inclusive una mayor parte impaga de la suma global menor del trabajo nuevo agregado es menor de lo que era una menor parte alícuota impaga de la suma global mayor, y 2) porque la composición más alta del capital en las mercancías individuales se expresa en que la parte de valor de las mismas en las cuales se presenta, en general, el trabajo nuevo agregado, disminuye **[289]** con relación a la parte de valor que se representa en materias primas, materiales auxiliares y desgaste del capital fijo. Este cambio en la proporción entre los diversos componentes del precio de la mercancía individual, la disminución de la parte del precio en la cual se presenta el nuevo trabajo vivo agregado, y el aumento de las partes del precio en las cuales se presenta el trabajo anteriormente objetivado, tal es la forma en la cual se expresa, en el precio de la mercancía individual, la disminución del capital variable con relación al capital constante. Así como esta disminución es absoluta para una medida dada del capital, por ejemplo 100, también lo es para cada mercancía individual en cuanto parte alícuota del capital reproducido. Sin embargo, si sólo se la calculase con arreglo a los

elementos de precio de la mercancía individual, la tasa de ganancia se presentaría en forma diferente a como es en realidad. Y ello por la siguiente razón:

{*F. E.* — La tasa de ganancia se calcula sobre el capital global empleado, pero para un lapso determinado, de hecho para un año. La relación entre el plusvalor o ganancia obtenido y realizado en un año, y el capital global calculada en forma porcentual, es la tasa de ganancia. Por consiguiente, dicha tasa no es necesariamente igual a una tasa de ganancia cuyo cálculo se basa no en el año, sino en el período de rotación del capital en cuestión; ambas coinciden sólo si este capital rota justamente una vez en el año.

Por otra parte, la ganancia obtenida en el curso de un año sólo es la suma de las ganancias sobre las mercancías producidas y vendidas en el curso de ese mismo año. Si ahora calculamos la ganancia sobre el precio de costo de las mercancías, obtendremos una tasa de ganancia = $\frac{g}{pc}$ donde *g* es la ganancia realizada en el curso del año y *pc* la suma de los precios de costo de las mercancías producidas y vendidas en el mismo lapso. Es evidente que esta tasa de ganancia $\frac{g}{pc}$ sólo puede coincidir con la tasa real de ganancia, $\frac{g}{\mathbf{C}}$ la cantidad de ganancia dividida por el capital global, si *pc* = **C**, es decir si el capital rota exactamente una vez en el año. **[290]**

Tomemos tres estadios diferentes de un capital industrial.

I) El capital de £ 8.000 produce y vende anualmente 5.000 piezas de mercancía, a 30 chelines la pieza, por lo cual habrá efectuado una rotación anual de £ 7.500. El capital efectúa una ganancia anual de 10 chelines por cada pieza de mercancía, = £ 2.500 anuales. Por tanto, en cada pieza hay 20 chelines de adelanto de capital y 10 chelines de ganancia, por lo cual la tasa de ganancia por pieza es de 10/20 = 50%. A la suma rotada de £ 7.500 le corresponden £ 5.000 de adelanto de capital y £ 2.500 de ganancia; la tasa de ganancia sobre la rotación $\frac{g}{pc}$, es asimismo = 50%. En cambio, calculada sobre el capital global, la tasa de ganancia es = $\frac{g}{\mathbf{C}}$ = 2.5500/8.000 = 31 ¼%.

II) Supongamos que el capital ascienda a £ 10.000. En razón de un incremento de la fuerza productiva del trabajo, estaría en condiciones de producir anualmente 10.000 piezas de mercancía al precio de costo de 20 chelines cada una. Supongamos que las venda con 4 chelines de ganancia, es decir a 24 chelines por pieza. Entonces el precio del producto anual es = £ 12.000, de las cuales £ 10.000 son adelanto de capital, y £ 2.000 son ganancia. $\frac{g}{pc}$ es = 4/20 por pieza, = 2.000/10.000 para la rotación anual, es decir en ambos casos = 20%, y puesto que el capital global es igual a la suma de los precios de costo, es decir £ 10.000 también $\frac{g}{\mathbf{C}}$, la tasa real de ganancia es, en este caso, = 20%.

III) Supongamos que el capital aumente, con una fuerza productiva del trabajo en constante aumento, a £ 15.000, produciendo ahora anualmente 30.000 piezas de mercancía al precio de costo de 13 chelines cada una, que se venden con 2 chelines de ganancia, es decir a 15 chelines por pieza. Por lo tanto, la rotación anual es = 30.000 × 15 chelines = £ 22.500, de las cuales £ 19.500 son adelanto de capital y £ 3.000 son ganancia. **[291]** $\frac{g}{pc}$ es, por lo tanto, 2/13 = 3.000/19.500 = 15 $^{5}/_{13}$%. En cambio, $\frac{g}{\mathbf{C}}$ es = 3.000/15.000 = 20%.

Vemos, pues, que sólo en el caso II, en el cual el valor del capital rotado es igual al capital global, la tasa de ganancia por pieza de mercancía o por la suma rotada es la misma que la tasa de ganancia calculada sobre el capital global. En el caso I, en que la suma rotada es menor que el capital global, la tasa de ganancia calculada sobre el precio de costo de la mercancía es más elevada; en el caso III, en el cual el capital global es menor que la suma rotada, dicha tasa es menor que la tasa real de ganancia, calculada sobre el capital global. Esto tiene validez general.

En la práctica comercial, la rotación habitualmente se calcula de manera inexacta. Se supone que el capital habría rotado una vez no bien la suma de los precios realizados de las mercancías alcanza a la suma del capital global empleado. Pero el *capital* sólo puede concluir un ciclo completo cuando la suma de los *precios de costo* de las mercancías realizadas se iguala a la suma del capital global.}

También aquí vuelve a revelarse cuán importante s, en la producción capitalista, no considerar la mercancía individual o el producto mercantil de un lapso cualquiera en forma aislada, como mera mercancía, sino como producto del capital adelantado, y en relación con el capital global que produce esa mercancía.

Aunque la *tasa* de ganancia debe calcularse recurriendo a la medición de la masa del plusvalor producido y realizado, no sólo según la parte consumida de capital que reaparece en las mercancías, sino según esa parte más la parte de capital no consumida pero empleada y que sigue sirviendo en la producción, la *masa* de la ganancia sólo puede ser igual, empero, a la masa de ganancia o de plusvalor contenida en las propias mercancías y a realizar mediante su venta.

Si aumenta la productividad de la industria, disminuye el precio de la mercancía individual. La misma contiene menos trabajo: menos trabajo pago y menos trabajo impago. Supongamos que el mismo trabajo produce, por ejemplo, el triple de producto; entonces en el producto **[292]** individual recaerán $^2/_3$ menos de trabajo. Y puesto que la ganancia sólo puede constituir una parte de la masa de trabajo contenida en la mercancía individual, la masa de ganancia por mercancía individual debe disminuir, y ello también dentro de ciertos límites, incluso si aumenta la tasa del plusvalor. En todos los casos, la masa de ganancia obtenida por el producto global no desciende por debajo de la masa originaria de las ganancias, en tanto el capital utilice la misma cantidad de obreros que antes con el mismo grado de explotación. (Esto también puede ocurrir cuando se emplean menos obreros con un grado de explotación mayor.) Pues en la misma proporción en que disminuye la masa de ganancias por producto individual, aumenta el número de los productos. La masa de ganancias permanece constante, sólo que se distribuye de otra manera entre la suma de las mercancías; esto tampoco modifica en nada la distribución entre obreros y capitalistas de la cantidad de valor creada por el trabajo nuevo agregado. La masa de ganancias sólo puede aumentar, con un empleo de la misma masa de trabajo, si aumenta el plustrabajo impago o, de mantenerse constante el grado de explotación del trabajo, si aumenta el número de obreros. O bien si concurren ambos factores. En todos estos casos —que sin embargo,

conforme a nuestra hipótesis, presuponen el aumento del capital constante con respecto al variable, y una magnitud creciente del capital global empleado— la mercancía individual contiene menor masa de ganancias, y la tasa de ganancia disminuye incluso si se la calcula sobre la mercancía individual; una cantidad dada de trabajo adicional se presenta en una mayor cantidad de mercancías; el precio de la mercancía individual desciende. Considerado abstractamente, al disminuir el precio de la mercancía individual como consecuencia de un aumento de la fuerza productiva, y por ende con un aumento simultáneo del número de esas mercancías más baratas, la tasa de ganancia puede seguir siendo la misma, por ejemplo si el aumento de la fuerza productiva influyese en forma uniforme y simultánea sobre todas las partes constitutivas de las mercancías, de modo que el precio global de la mercancía disminuyese en la misma proporción en que aumentó la productividad del trabajo, y por otro lado que la relación mutua entre los diversos componentes del precio de la mercancía permaneciese constante. La tasa de ganancia hasta podría aumentar **[293]** si al aumento de la tasa del plusvalor estuviese ligada una disminución significativa de valor en los elementos del capital constante, y en especial del capital fijo. Pero en realidad, como ya se ha visto, la tasa de ganancia disminuirá a la larga. En ningún caso la baja de precios de la mercancía individual permite, por sí sola, extraer conclusiones con respecto a la tasa de ganancia. Todo depende de la magnitud de la suma global del capital que participa en su producción. Por ejemplo, si el precio de una vara de tejido baja de 3 chelines a 1 $^{2}/_{3}$ chelines; si se sabe que, antes de la baja de precio, había en ella 1 $^{2}/_{3}$ chelines de capital constante, hilado, etc., $^{2}/_{3}$ de chelín de salario y $^{2}/_{3}$ de ganancia, mientras que luego de la baja del precio hay 1 chelín de capital constante, $^{1}/_{3}$ de chelín de salario y $^{1}/_{3}$ de chelín de ganancia, no se sabe si la tasa de ganancia ha permanecido constante o no. Ello depende de si el capital global adelantado ha aumentado, y en qué medida, y cuántas varas más produce en un lapso dado.

El fenómeno, derivado de la naturaleza del modo capitalista de producción, de que al aumentar la productividad del trabajo disminuye el precio de la mercancía individual o de una cantidad dada de mercancías, aumenta el número de las mercancías, disminuye la masa de ganancia por

mercancía individual y la tasa de ganancia por la suma de las mercancías, pero aumentando la masa de ganancias por la suma global de las mercancías, tal fenómeno sólo presenta en la superficie la disminución de la masa de ganancias por mercancía individual, la disminución del precio de ésta, el aumento de la masa de ganancias sobre el número global aumentado de las mercancías que produce el capital global de la sociedad o también el capitalista individual. Ello se concibe entonces como si el capitalista adicionara menores ganancias, por libre determinación, sobre la mercancía individual, pero se resarciera gracias al mayor número de mercancías que produce. Esta concepción se basa en la idea de la ganancia sobre la enajenación (*profit upon alienation*[76]), la cual, a su vez, ha sido abstraída de la concepción del capital comercial.

Hemos visto anteriormente, en las secciones cuarta y séptima del primer libro, que el aumento en la masa de mercancías y el abaratamiento de la mercancía individual en cuanto tal —resultantes del aumento de la fuerza productiva del trabajo— no afectan (en la medida en que **[294]** estas mercancías no entran en el precio de la fuerza de trabajo, determinándolo) la proporción entre trabajo pago e impago en la mercancía individual, a pesar de la baja del precio.

Puesto que en la competencia todo se presenta en forma falsa es decir invertida, el capitalista individual puede imaginarse: 1) que reduce sus ganancias sobre la mercancía individual mediante su rebaja de precio, pero que logra mayor ganancia a causa de la mayor masa mercantil que vende; 2) que fija el precio de las mercancías individuales, determinando por multiplicación el precio del producto global, mientras que el proceso originario es el de la división (véase libro I, cap X, pp. 323/314)**(14)** y la multiplicación sólo es correcta en segunda instancia, sobre la base previa de aquella división. De hecho, el economista vulgar no hace otra cosa que traducir las curiosas ideas de los capitalistas inmersos en la competencia a un lenguaje aparentemente más teórico y generalizador, esforzándose por construir especulativamente la corrección de tales ideas.

De hecho, la baja de los precios mercantiles y el alza de la masa de ganancia correspondiente a la mayor masa de las mercancías abaratadas

sólo es otra expresión de la ley de la tasa decreciente de ganancia con una masa de ganancia simultáneamente en aumento.

No corresponde efectuar aquí la investigación de hasta dónde puede coincidir una tasa declinante de ganancia con precios en aumento, como tampoco correspondía efectuarlo con el punto anteriormente planteado —en el libro I, pp. 323/314—**(15)** **[77]** en ocasión de tratarse el plusvalor relativo. El capitalista que emplea modos de producción perfeccionados pero aún no generalizados, vende por debajo del precio de mercado pero por encima de su precio de producción individual; de este modo, la tasa de ganancia aumenta para él, hasta que la competencia la nivela; un período de nivelación, durante cuyo transcurso se da el segundo requisito, el del crecimiento del capital desembolsado; según el grado de ese crecimiento, el capitalista estará en condiciones de ocupar una parte de la masa de **[295]** obreros anteriormente ocupada, o hasta acaso el mismo número o un número mayor aún, bajo las nuevas condiciones, es decir de producir la misma masa de ganancias o una más elevada.

CAPÍTULO XIV

CAUSAS CONTRARRESTANTES[16]

[297]

Si se considera el enorme desarrollo de las fuerzas productivas del trabajo social aun sólo en los últimos 30 años, en comparación con todos los períodos precedentes —especialmente si se tiene en cuenta la enorme masa de capital fijo que entra, además de la maquinaria propiamente dicha, en el conjunto del proceso social de la producción—, la dificultad que se nos presenta no es ya la que ha ocupado a los economistas hasta el día de hoy —la de explicar la baja de la tasa de ganancia— sino la inversa: explicar por qué esa baja no es mayor o más rápida. Deben actuar influencias contrarrestantes que interfieren la acción de la ley general y la anulan, dándole solamente el carácter de una tendencia, razón por la cual también hemos calificado a la baja de la tasa general de ganancia de baja tendencial. De estas causas, las más generalizadas son las siguientes:

I) Elevación del grado de explotación del trabajo

El grado de explotación del trabajo, la apropiación del plustrabajo y de plusvalor, se incrementa especialmente en virtud de la prolongación de la jornada laboral y de la intensificación del trabajo. Estos dos puntos han sido detalladamente desarrollados en el libro I, en ocasión de tratarse la producción del plusvalor absoluto y del relativo. [298]

Existen muchos factores de intensificación del trabajo que implican un crecimiento del capital constante con respecto al variable, es decir una baja de la tasa de ganancia, como cuando un obrero debe supervisar una mayor cantidad de maquinaria. En este caso —como en el de la mayor parte de los procedimientos que sirven para la producción del plusvalor relativo— es posible que las mismas causas que producen un aumento en la tasa del plusvalor, impliquen un descenso en la masa del plusvalor, considerando magnitudes dadas de capital global empleado. Pero existen otros factores de intensificación, como por ejemplo una aceleración en la velocidad de la maquinaria: si bien ésta utilizará ahora mayor cantidad de materia prima en el mismo tiempo, en cambio, en lo que al capital fijo respecta, aunque se consuma más rápidamente la maquinaria, no se afectará en modo alguno, empero, la relación entre su valor y el precio del trabajo que la pone en movimiento. Pero es especialmente la prolongación de la jornada laboral —ese invento de la industria moderna— la que aumenta la masa del plustrabajo apropiado sin modificar en lo esencial la relación entre la fuerza de trabajo empleada y el capital constante que pone en movimiento, y la que de hecho más bien hace disminuir relativamente a este último. Por lo demás, ya está demostrado —y ello constituye el verdadero secreto de la baja tendencial de la tasa de ganancia— que los procedimientos para la generación de plusvalor relativo desembocan, en general, en lo siguiente: por un lado, convertir en plusvalor la mayor cantidad posible de una masa dada de trabajo, y por el otro emplear la menor cantidad de trabajo, en general, en relación con el capital adelantado, de modo que los mismos motivos que permiten incrementar el grado de explotación del trabajo, impiden que con el mismo capital global se explote tanto trabajo como antes. Son éstas las tendencias antagónicas que, mientras obran en el sentido de un acrecentamiento de la tasa de plusvalor, propenden simultáneamente a la disminución de la masa del plusvalor generado por un capital dado, y por ende a la baja de la tasa de ganancia. Cabe mencionar aquí, asimismo, la instauración masiva del trabajo femenino e infantil, en la medida en que toda la familia debe suministrarle al capital una mayor masa de plustrabajo que antes, aun cuando aumente la suma global del salario que percibe, cosa que en modo alguno es un **[299]** caso general. Todo cuanto

estimule la producción del plusvalor por mero mejoramiento de los métodos, como en la agricultura, pero manteniendo inalterada la magnitud del capital empleado, surte el mismo efecto. Si bien en este caso no aumenta el capital constante empleado en relación con el variable, en tanto consideremos a este último como un índice de la fuerza de trabajo ocupada, aumenta en cambio la masa del producto en relación con la fuerza de trabajo empleada. Otro tanto ocurre cuando la fuerza productiva del trabajo (sin que importe si su producto ingresa en el consumo de los obreros o en los elementos del capital constante) se libera de impedimentos al tráfico, de restricciones arbitrarias o que se han vuelto nocivas en el transcurso del tempo, y en general de trabas de toda índole, sin que ello afecte, en primera instancia, la relación entre el capital variable y el capital constante.

Podría plantearse la interrogante de si las causas que inhiben la baja de la tasa de ganancia —aunque en último término siempre la aceleren— comprenden también las alzas del plusvalor por encima del nivel general, temporarias aunque siempre recurrentes, que surgen ora en este ramo de la producción, ora en aquél, en beneficio del capitalista que utiliza los inventos, etc., antes de que se hayan generalizado. A esta interrogante se debe responder por la afirmativa.

La masa de plusvalor generada por un capital de magnitud dada es el producto de dos factores: la tasa del plusvalor multiplicada por el número de obreros que se emplea con la tasa dada. Por lo tanto, dada la tasa del plusvalor, depende del número de obreros, y dado el número de obreros depende de la tasa del plusvalor, es decir que en general depende de la relación compuesta entre la magnitud absoluta del capital variable y la tasa del plusvalor. Ahora bien, se ha demostrado que, término medio, las mismas causas que elevan la tasa del plusvalor relativo, hacen disminuir la masa de la fuerza de trabajo empleada. Pero está claro que en este caso se produce un más o un menos según la proporción determinada en la cual se lleva a cabo ese movimiento antitético, y que la tendencia a la disminución de la tasa de la ganancia resulta especialmente debilitada por el aumento en la tasa del plusvalor absoluto, originado por la prolongación de la jornada laboral. **[300]**

En el caso de la tasa de ganancia se ha descubierto, en general, que al descenso de la tasa a causa de la masa creciente del capital global empleado, corresponde el aumento de la masa de ganancias. Considerando el capital variable global de la sociedad, el plusvalor generado por él es igual a la ganancia producida. Además de la masa absoluta también ha aumentado la tasa del plusvalor; la primera por haber aumentado la masa de la fuerza de trabajo empleada por la sociedad, y la segunda por haber aumentado el grado de explotación de ese trabajo. Pero con referencia a un capital de magnitud dada, por ejemplo de 100, la tasa del plusvalor puede aumentar mientras disminuye en promedio su masa, porque la tasa está determinada por la proporción en la cual se valoriza la parte variable del capital, mientras que la masa lo está por la parte proporcional del capital global que constituye el capital variable.

El aumento de la tasa de plusvalor —puesto que se verifica también especialmente en circunstancias en las cuales, como se ha dicho anteriormente, no tiene lugar un aumento del capital constante o un aumento relativo del mismo con respecto al capital variable— es un factor en virtud del cual se determina la masa del plusvalor, y por ende también la tasa de ganancia. No deroga la ley general. Pero hace que actúe más como una tendencia, es decir como una ley cuyo cumplimiento absoluto resulta contenido, enlentecido y debilitado por circunstancias contrarrestantes. Pero puesto que las mismas causas que elevan la tasa del plusvalor (incluso la prolongación del tiempo de trabajo es un resultado de la gran industria) tienden a reducir la fuerza de trabajo empleada por un capital dado, así tienden esas mismas causas a disminuir la tasa de ganancia y a enlentecer el movimiento de esa disminución. Si a un obrero se le fuerza a efectuar el trabajo que racionalmente sólo podrían ejecutar dos, y si ello ocurre en circunstancias en las cuales ese uno puede sustituir a tres, ese obrero producirá tanto plustrabajo como antes producían dos, y en tal medida habrá aumentado la tasa del plusvalor. Pero no producirá tanto como antes producían tres, y de ese modo habrá disminuido la masa del plusvalor. Pero su descenso estará compensado o limitado por el ascenso en la tasa del plusvalor. Si se ocupa a toda la población con la tasa del plusvalor aumentada, aumentará la masa del plusvalor aunque la población

permanezca [301] constante. Más aun si la población aumenta; y pese a que esto se halla ligado a una disminución relativa del número de obreros ocupados en relación con la magnitud de capital global, dicha disminución se verá moderada o frenada no obstante por el aumento en la tasa del plusvalor.

Antes de abandonar este punto debemos subrayar un vez más que, con una magnitud dada del capital puede aumentar la tasa del plusvalor a pesar de disminuir la masa, y viceversa. La masa del plusvalor es igual a la tasa multiplicada por el número de obreros; pero la tasa jamás se calcula con arreglo al capital global, sino según el capital variable, y de hecho sólo según una jornada laboral en cada caso. En cambio, con una magnitud dada del valor de capital, la tasa de ganancia nunca puede aumentar o disminuir sin que la masa del plusvalor también aumenta o disminuya.

II) Reducción del salario por debajo de su valor (17)

Esto sólo se cita aquí empíricamente, ya que de hecho al igual que no pocas otras cosas que cabría citar aquí, nada tiene que ver con el análisis general del capital, correspondiendo su tratamiento a la exposición sobre la competencia que no se efectúa en esta obra. Sin embargo, es una de las causas más importantes de contención de la tendencia a la baja de la tasa de ganancia.

III) Abaratamiento de los elementos del capital constante (18)

Corresponde tratar aquí todo cuanto se dijo en la sección primera de este libro acerca de las causas que elevan la tasa de ganancia si se mantiene constante la tasa de plusvalor, o independientemente de ella. Es decir: en especial, que, considerando el capital global, el valor del capital constante no aumenta en la misma proporción que su volumen material. Por ejemplo la masa de algodón que elabora un obrero hilandero europeo individual en una [302] fábrica moderna ha aumentado en la más colosal de las proporciones con respecto al que elaboraba antiguamente un hilandero

europeo con la rueca. Pero el valor del algodón elaborado no ha crecido en la misma proporción que su masa. Otro tanto ocurre con las máquinas y demás capital fijo. En suma, el mismo desarrollo que hace aumentar la masa del capital constante en proporción con el capital variable, disminuye, como consecuencia de la fuerza productiva acrecentada del trabajo, el valor de sus elementos, e impide en consecuencia que el valor del capital constante, si bien aumenta permanentemente, lo haga en la misma proporción que su volumen material, es decir que el volumen material de los medios de producción puestos en movimiento por la misma cantidad de fuerza de trabajo. En casos aislados incluso puede aumentar la masa de los elementos del capital constante, mientras su valor permanece invariado o incluso disminuye.

Con lo dicho se vincula la desvalorización del capital existente (es decir, de sus elementos materiales) dada con el desarrollo de la industria. También ella es una de las causas que operan constantemente, que contienen la baja de la tasa de ganancia, pese a que, en determinadas circunstancias, hacen mermar la masa de la ganancia al hacer mermar la masa del capital que arroja ganancias. Vuelve a demostrarse aquí que las mismas causas que generan la tendencia a la baja de la tasa de ganancia, moderan asimismo la efectivización de esa tendencia en la realidad.

IV) La sobrepoblación relativa

Su génesis es inseparable del desarrollo de la fuerza productiva del trabajo, que se expresa en la disminución de la tasa de ganancia y que, asimismo, acelera dicha génesis. La sobrepoblación relativa se muestra de modo tanto más llamativo en un país cuanto más desarrollado esté en él el modo capitalista de producción. A su vez es una causa, por una parte, de que en muchos ramos de la producción se mantenga la subordinación más o menos incompleta del trabajo al capital, y lo haga por mayor tiempo que el que corresponde, a primera vista, al estadio general del desarrollo; esto es consecuencia de la baratura y gran cantidad de los asalariados disponibles o liberados **[303]** y de la mayor resistencia que oponen algunos ramos de

producción, según su naturaleza, a la transformación o trabajo manual en trabajo maquinizado. Por otra parte se abren nuevos ramos de la producción, en especial también para el consumo suntuario, que toman como base precisamente esa sobrepoblación relativa,[(19)] a menudo liberada por el predominio del capital constante en otros ramos de la producción, y que por su parte se basan en el predomino del elemento constituido por el trabajo vivo y sólo paulatinamente evolucionan de la misma manera que los demás ramos de la producción. En ambos casos, el capital variable constituye una proporción significativa del capital global, el salario está por debajo del término medio, de modo que en esos ramos de la producción, tanto la tasa de plusvalor como la masa del mismo son extraordinariamente elevada. Pero puesto que la tasa general de ganancia se forma en virtud de la nivelación entre las tasas de ganancia en los diferentes ramos de la producción en particular, aquí, una vez más, la misma causa que genera la tendencia a la baja de la tasa de ganancia origina un contrapeso a esta tendencia, el cual paraliza sus efectos en mayor o menor grado.

V) El comercio exterior

En la medida en que el comercio exterior abarata en parte los elementos del capital constante, en parte los medios de subsistencia necesarios en los que se transforma el capital variable, actúa haciendo aumentar la tasa de ganancia al elevar la tasa del plusvalor y haciendo descender el valor del capital constante. En general, opera en ese sentido al permitir la ampliación de la escala de la producción. Con ello acelera, por una parte, la acumulación pero por la otra parte también la disminución del capital variable con respecto al constante, y por consiguiente la baja en la tasa de ganancia. Del mismo modo, la expansión del comercio exterior, aunque en la infancia de la producción capitalista constituye la base de ésta, se ha convertido, en el curso de su evolución, en su propio producto, en **[304]** virtud de la necesidad intrínseca de ese modo de producción, de su necesidad de un mercado cada vez más extenso. En este caso vuelve a

revelarse el mismo carácter bifacético del efecto. (Ricardo ha pasado totalmente por alto este aspecto del comercio exterior.[78])

Otra interrogante —que por su especialización se halla, en realidad, más allá de los límites de nuestra investigación— es la siguiente: ¿resulta acrecentada la tasa general de ganancia en virtud de la tasa de ganancia más elevada que obtiene el capital invertido en el comercio exterior, y especialmente en el comercio colonial?

Los capitales invertidos en el comercio exterior pueden arrojar una tasa de ganancia superior porque, en primer lugar, en este caso se compite con mercancías producidas por otros países con menores facilidades de producción, de modo que el país más avanzado vende sus mercancías por encima de su valor, aunque más baratas que los países competidores. En la medida en que aquí el trabajo del país más adelantado se valoriza como trabajo de mayor peso específico, aumenta la tasa de ganancia al venderse como cualitativamente superior el trabajo que no ha sido pagado como tal. La misma relación puede tener lugar con respecto al país al cual se le envían mercancías y del cual se traen mercancías; a saber, que dicho país dé mayor cantidad de trabajo objetivado *in natura* [en especie] que el que recibe, y que de esa manera, no obstante, obtenga la mercancía más barata de lo que él mismo podría producirla. Es exactamente lo mismo que el fabricante que utiliza un nuevo invento antes de generalizarse, vendiendo más barato que sus competidores, no obstante lo cual vende su mercancía por encima de su valor individual, es decir que valoriza como plustrabajo la fuerza productiva específicamente más elevada del trabajo que ha empleado. De esa manera, realiza una plusganancia. Por otra parte, en lo que respecta a los capitales invertidos en las colonias, etc., los mismos pueden arrojar tasas de ganancia más elevadas porque en esos lugares, en general, a causa de su bajo desarrollo, la tasa de ganancia es más elevada, y lo mismo, con el empleo de esclavos y culíes, etc., la explotación del trabajo. No se comprende entonces por qué las tasas de ganancia más elevadas que de este modo arrojan los capitales invertidos en ciertos ramos y que remiten a su país de origen, no habrían de ingresar allí —en la **[305]** medida en que no haya monopolios que se lo impidan— en la nivelación de la tasa general de ganancia, con lo cual la harían aumentar *pro tanto*.[36] Esto

resulta especialmente incomprensible si aquellos ramos de aplicación del capital están sometidos a las leyes de la libre competencia. En cambio, lo que imagina Ricardo es, fundamentalmente, esto: con los precios superiores obtenidos en el extranjero se compran allí mercancías, las cuales se remiten al país de origen, esas mercancías, por lo tanto, se venden en el mercado interno, y ello a lo sumo puede configurar una ventaja extraordinaria pasajera de estas esferas favorecidas de la producción sobre otras. Esta apariencia se desvanece en cuanto hacemos abstracción de la forma dineraria. El país favorecido recibe más trabajo a cambio de menos trabajo, a pesar de que esa diferencia, esa cantidad de más —lo mismo que sucede en el intercambio entre el trabajo y el capital en general— se la embolsa una clase determinada. En consecuencia, en la medida en que la tasa de ganancia es más elevada porque lo es en general en el país colonial, en el caso de condiciones naturales favorables del mismo esto puede darse junto con precios más bajos de las mercancías. Se produce una nivelación, pero no una nivelación al antiguo nivel, como lo cree Ricardo.

Pero el mismo comercio exterior desarrolla en el interior el modo de producción capitalista, y con él la disminución del capital variable con relación al constante, mientras que por el otro lado genera sobreproducción con respecto al exterior, por lo cual, en el curso ulterior, tiene un efecto contrario.

Y así es, como, en general, se ha demostrado que las mismas causas que provocan la baja de la tasa general de ganancia, suscitan acciones de signo contrario que inhibe, retardan y en parte paralizan dicha caída. No derogan la ley, pero debilitan sus efectos. Sin ello resultaría incomprensible no la baja de la tasa general de ganancia, sino, a la inversa, la relativa lentitud de esa disminución. Es así como la ley sólo obra en cuanto tendencia, cuyos efectos **[306]** sólo se manifiestan en forma contundente bajo determinadas circunstancias y en el curso de períodos prolongados.

Antes de seguir adelante reiteremos aún dos principios varias veces desarrollados, para evitar equívocos:

Primero: el mismo proceso que genera un abaratamiento de las mercancías a medida que se desarrolla el modo capitalista de producción, provoca una modificación en la composición orgánica del capital social

empleado para la producción de las mercancías, y por consiguiente la baja de la tasa de ganancia. Por lo tanto no hay que identificar la reducción del costo relativo de la mercancía individual, ni tampoco de la parte de ese costo que contiene el desgaste de maquinaria, con el valor creciente del capital constante en comparación con el variable, aunque, a la inversa, cualquier disminución en el costo relativo del capital constante, manteniéndose invariado o aumentando el volumen de sus elementos materiales, influye sobre la elevación de la tasa de ganancia, es decir sobre la reducción *pro tanto* en el valor del capital constante, en comparación con el capital variable empleado en proporciones decrecientes.

Segundo: la circunstancia de que en las mercancías individuales, cuyo conjunto constituye el producto del capital, el trabajo vivo adicional contenido en ellas se halla en proporción decreciente con los materiales de trabajo contenidos en ellas y los medios de trabajo consumidos en las mismas es decir, la circunstancia de que en ellas se halla objetivada una cantidad constantemente declinante de trabajo vivo adicional, porque con el desarrollo de la fuerza productiva social se requiere menos trabajo para producirlas, tal circunstancia no afecta la relación según la cual se divide en pago e impago el trabajo vivo contenido en la mercancía. Por el contrario. A pesar de disminuir el volumen global del trabajo vivo adicional contenido en ella, aumenta la parte impaga en relación con la parte paga, por descenso absoluto o proporcional de la parte paga; pues el mismo modo de producción que hace disminuir la masa global del trabajo vivo adicional en una mercancía, se halla acompañado por el aumento del plusvalor absoluto y relativo. La baja tendencial de la tasa de ganancia se halla ligada a un aumento tendencial de la tasa del plusvalor, es decir en el grado de explotación del trabajo. Por ello, nada más absurdo que explicar la baja de la tasa de ganancia a **[307]** partir de un aumento en la tasa del salario, aunque también este caso pueda darse excepcionalmente. Sólo la comprensión de las relaciones que constituyen la tasa de ganancia capacitan a la estadística para efectuar verdaderos análisis acerca de la tasa del salario en diversas épocas y países. La tasa de ganancia no disminuye porque el trabajo se haga más improductivo, sino porque se torna más productivo. Ambas cosas, tanto el aumento en la tasa del plusvalor como la baja en la

tasa de ganancia, sólo son formas particulares mediante las cuales se expresa en el modo capitalista de producción la creciente productividad del trabajo.

VI) El aumento del capital accionario [20]

A los cinco puntos anteriores aún puede agregárseles el siguiente, en el cual, no obstante, no podemos entrar ahora con mayor profundidad. Con el progreso de la producción capitalista, que va de la mano de la aceleración de la acumulación, una parte del capital sólo se calcula y emplea como capital que devenga interés. No en el sentido de que cualquier capitalista que presta capital se conforma con los intereses, mientras que el capitalista industrial se embolsa la ganancia del empresario. Esto en nada afecta el nivel de la tasa general de ganancia, pues para dicha tasa la ganancia es = interés + ganancia de todo tipo + renta de la tierra, cuya distribución entre esas categorías particulares le es indiferente. Sino en el sentido de que esos capitales, a pesar de estar invertidos en grandes empresas productivas, una vez deducidos todos los costos sólo arrojan pequeños o grandes intereses, los así llamados dividendos. Por ejemplo, en los ferrocarriles. Por lo tanto, no entran en la nivelación de la tasa general de ganancia, ya que arrojan una tasa menor que la tasa media de ganancia. Si lo hicieran, dicha tasa declinaría mucho más aún. Desde el punto de vista teórico se los puede incluir en el cálculo de dicha tasa, y se obtendría entonces una tasa de ganancia menor que la existente en apariencia que es la que en realidad decide a los capitalistas; sería menor porque justamente en esas empresas el capital constante es máximo en relación con el variable.

CAPÍTULO XV

DESARROLLO DE LAS CONTRADICCIONES INTERNAS DE LA LEY

[309]

I) Generalidades [21]

En la sección primera de este libro vimos que la tasa de ganancia siempre expresa la tasa de plusvalor más baja de lo que es. Hemos visto ahora que hasta una tasa creciente de plusvalor tiene la tendencia a expresarse en una tasa declinante de ganancia. La tasa de ganancia sólo sería igual a la tasa del plusvalor cuando $c = 0$, es decir si todo el capital se desembolsara en salarios. Una tasa decreciente de ganancia sólo indica una tasa decreciente del plusvalor si la relación entre el valor del capital constante y la cantidad de fuerza de trabajo que pone en movimiento a dicho capital constante permanece inalterada, o si ésta ha aumentado con relación al valor del capital constante.

Ricardo, so pretexto de considerar la tasa de ganancia, de hecho sólo considera la tasa del plusvalor, y ésta sólo partiendo del supuesto de que la jornada laboral es, en intensidad y extensión una magnitud constante.

La baja de la tasa de ganancia y la acumulación acelerada sólo son diferentes expresiones del mismo proceso en la medida en que ambas expresan el desarrollo de la fuerza productiva. Por su parte, la acumulación

acelera el descenso de la tasa de ganancia, en tanto con ella está dada **[310]** la concentración de los trabajos en gran escala y, por consiguiente, una más alta composición del capital. Por otra parte, la baja de la tasa de ganancia acelera, a su vez, la concentración del capital y su centralización mediante la expropiación de los capitalistas menores, mediante la expropiación del último resto de productores directos a los cuales aún les queda algo que expropiar. De esa manera se acelera, por otro lado, la acumulación, con arreglo a su masa, aunque con la tasa de ganancia disminuya la tasa de la acumulación.

Por otra parte, en tanto la tasa de valorización del capital global, la tasa de ganancia, es el acicate de la producción capitalista (así como la valorización del capital es su único objetivo), su baja torna más lenta la formación de nuevos capitales autónomos, apareciendo así como una amenaza para el desarrollo del proceso capitalista de producción, promueve la sobreproducción, la especulación, las crisis y el capital superfluo, además de la población superflua. Por consiguiente, aquellos economistas que, como Ricardo, consideran como absoluto el modo capitalista de producción, sienten aquí que ese modo de producción se crea una barrera a sí mismo, por lo cual atribuyen esa limitación no a la producción, sino a la naturaleza (en la teoría de la renta). Pero lo importante de su horror a la tasa decreciente de ganancia es la sensación de que el modo capitalista de producción halla en el desarrollo de las fuerzas productivas una barrera que nada tiene que ver con la producción de la riqueza en cuanto tal, y esta barrera peculiar atestigua la limitación y el carácter solamente histórico y transitorio del modo capitalista de producción; atestigua que éste no es un modo de producción absoluto para la producción de la riqueza, sino que, por el contrario, llegado a cierta etapa, entra en conflicto con el desarrollo ulterior de esa riqueza.

De cualquier manera, Ricardo y su escuela sólo tienen en consideración la ganancia industrial, en la cual se incluye el interés. Pero también la tasa de la renta de la tierra tiene tendencia a disminuir a pesar de que aumenta su masa absoluta y de que también puede aumentar proporcionalmente respecto a la ganancia industrial. (Véase Edward West, quien desarrolló la ley de la renta de la tierra *antes* que Ricardo.) Si consideramos el capital

social global **C** y llamamos *g1* a la ganancia industrial que queda [311] después de deducirse el interés y la renta de la tierra, *i* al interés y *r* a la renta, entonces

$$\frac{pv}{\mathbf{C}} = \frac{g}{\mathbf{C}} = \frac{g_1 + i + r}{\mathbf{C}} = \frac{g_1}{\mathbf{C}} + \frac{i}{\mathbf{C}} + \frac{r}{\mathbf{C}}.$$

Hemos visto que, aunque en el curso del desarrollo de la producción capitalista *pv*, la suma global del plusvalor, aumenta constantemente, no obstante $\frac{pv}{\mathbf{C}}$ también disminuye constantemente porque **C** crece con mayor rapidez aún que *pv*. Por lo tanto, no es en modo alguno una contradicción el que tanto g_1 como *i* y *r* puedan aumentar cada cual por su parte, mientras que tanto $\frac{pv}{\mathbf{C}} = \frac{g}{\mathbf{C}}$ como $\frac{g_1}{\mathbf{C}}$, $\frac{i}{\mathbf{C}}$ y $\frac{r}{\mathbf{C}}$ disminuyen incesantemente cada uno por su lado, o bien que g_1 aumente en relación con *i*, que *r* aumente con relación a g_1, o también que aumente en términos relativos con respecto a g_1 y a *i*. Al aumentar el plusvalor global o la ganancia global *pv* = *g*, pero disminuyendo al mismo tiempo la tasa de ganancia $\frac{pv}{\mathbf{C}} = \frac{g}{\mathbf{C}}$, la relación de magnitudes de las partes g_1, *i* y *r* en las que se descompone *pv* = *g* puede variar de cualquier manera dentro de los límites dados por la suma global *pv*, sin que en virtud de ello resulte afectada la magnitud de *pv* o de $\frac{pv}{\mathbf{C}}$.

La variación recíproca de g_1, *i* y *r* es sól una diferente distribución de *pv* entre diversos rubros. En consecuencia también pueden aumentar recíprocamente $\frac{g_1}{\mathbf{C}}$, $\frac{i}{\mathbf{C}}$ o $\frac{r}{\mathbf{C}}$, la tasa de ganancia industrial individual, la tasa de interés y la relación entre la renta y el capital global, a pesar de disminuir $\frac{pv}{\mathbf{C}}$, la tasa general de ganancia; solamente sigue siendo condición que la suma de los tres sea = $\frac{pv}{\mathbf{C}}$. Si disminuye la tasa de ganancia de 50% al 25%, por ejemplo si la composición del capital, con una tasa de plusvalor = 100%, se modifica de 50*c* + 50*v* a 75*c* + 25*v*, en el primer caso un capital de 1.000 rendirá una ganancia de 500, y en el segundo un capital de 4.000 rendirá una ganancia de 1.000. *pv* o *g* se ha

duplicado, pero *g′* ha [312] descendido en una mitad. Y si del 50% anterior 20 eran ganancia, 10 interés y 20 renta, entonces

$$\frac{g_1}{\mathbf{C}} = 20\%, \frac{i}{\mathbf{C}} = 10\%, \text{ o } \frac{r}{\mathbf{C}} = 20\%.$$

Si al transformarse la tasa en 25% las proporciones permanecen constantes, entonces

$$\frac{g_1}{\mathbf{C}} = 10\%, \frac{i}{\mathbf{C}} = 5\%, \text{ o } \frac{r}{\mathbf{C}} = 10\%.$$

Si en cambio $\frac{g_1}{\mathbf{C}}$ disminuye al 8% e $\frac{i}{\mathbf{C}}$ al 4%, aumentaría $\frac{r}{\mathbf{C}}$ al 13%. La magnitud proporcional de *r* habría aumentado con respecto a g_1 y a *i*, pero no obstante *g′* habría permanecido constante. En ambos supuestos la suma de g_1, *i* y *r* habría aumentado, ya que se la produce mediante un capital cuatro veces mayor. Por lo demás, la suposición de Ricardo en el sentido de que originariamente la ganancia industrial (más el interés) se embolsa todo el plusvalor, es histórica y conceptualmente falsa. Por el contrario, es sólo el progreso de la producción capitalista el que 1) entrega a los capitalistas industriales y comerciales toda la ganancia de primera mano para su ulterior distribución y 2) reduce la renta al excedente por encima de la ganancia. Sobre esta base capitalista aumenta a su vez la renta, que es una parte de la ganancia (es decir del plusvalor considerado como producto del capital global), pero no la parte específica del producto que embolsa el capitalista. **(22)**

Suponiendo la existencia de los medios de producción necesarios, es decir de una suficiente acumulación de capital, la creación de plusvalor no halla otro obstáculo que la población obrera si está dada la tasa del plusvalor, es decir el grado de explotación del trabajo, y ningún otro obstáculo que el grado de explotación del trabajo si está dada la población obrera. Y el proceso capitalista de producción consiste esencialmente en la producción de plusvalor, representado en el plusproducto, o en la parte alícuota de las mercancías producidas en la cual el trabajo impago se halla objetivado. Nunca hay que olvidar que [313] la producción de este plusvalor —y la reconversión de una parte del mismo en capital, o sea la acumulación, constituye una parte integrante de esta producción del plusvalor— es el objetivo directo y el motivo determinante de la producción

capitalista. Por eso jamás hay que presentarla como lo que no es, es decir como una producción que tiene por objetivo directo el disfrute o la creación de medios de disfrute para los capitalistas. Al suponer esto se prescinde por entero de su carácter específico, que se presenta en toda su figura medular interna.

La obtención de este plusvalor constituye el proceso directo de producción que, como ya se ha dicho, no tiene otras limitaciones que las arriba indicadas. Una vez objetivada en mercancías la cantidad de plustrabajo susceptible de ser expoliada, el plusvalor está producido. Pero con esta producción del plusvalor sólo queda concluido el primer acto del proceso capitalista de producción, el proceso directo de producción. El capital ha absorbido determinada cantidad de trabajo impago. Con el desarrollo del proceso que se expresa en la baja de la tasa de ganancia, la masa del plusvalor así producido aumenta hasta proporciones monstruosas. Llega entonces el segundo acto del proceso. Debe venderse toda la masa mercantil, el producto global, tanto la parte que repone el capital constante y el variable como la que representa el plusvalor. Si ello n ocurre o sólo sucede en forma parcial o a precios inferiores a los precios de producción, el obrero habrá sido explotado, ciertamente, pero su explotación no se realizará en cuanto tal para el capitalista, pudiendo estar ligada a una realización nula o sólo parcial del plusvalor expoliado o, más aún, a una pérdida parcial o total de su capital. Las condiciones de la explotación directa y las de su realización no son idénticas. Divergen no sólo en cuanto a tiempo y lugar, sino también conceptualmente. Unas sólo están limitadas por la fuerza productiva de la sociedad, mientras que las otras sólo lo están por la proporcionalidad entre los diversos ramos de la producción y por la capacidad de consumo de la sociedad. Pero esta capacidad no está determinada por la fuerza absoluta de producción ni por la capacidad absoluta de consumo, sino por la capacidad de consumo sobre la base de relaciones antagónicas de distribución, que reduce el consumo de la gran masa de la sociedad a un mínimo solamente modificable dentro de **[314]** límites más o menos estrechos. Además está limitada por el impulso de acumular, de acrecentar el capital y producir plusvalor en escala ampliada. Esto es una ley para la producción capitalista, dada por las constantes

revoluciones en los métodos mismos de producción, la desvalorización de capital existente, vinculada con ellas de manera constante, la lucha competitiva generalizada y la necesidad de mejorar la producción y de expandir su escala, sólo como medio de mantenerse y so pena de sucumbir. Por ello hay que expandir constantemente el mercado, de modo que sus vinculaciones y las condiciones que las regulan asuman cada vez más la figura de una ley natural independiente de los productores, se tornen cada vez más incontrolables. La contradicción interna trata de compensarse por expansión del campo externo de la producción. Pero cuanto más se desarrolla la fuerza productiva, tanto más entra en conflicto con la estrecha base en la cual se fundan las relaciones de consumo. Sobre esta base plena de contradicciones no es en modo alguno una contradicción el que el exceso de capital esté ligado a un creciente exceso de población; pues aunque combinando ambos aumentaría el volumen del plusvalor producido, también aumentaría con ello la contradicción entre las condiciones en las cuales se produce ese plusvalor, y las condiciones en las cuales se lo realiza.

Dada determinada tasa de la ganancia, la masa de la ganancia siempre dependerá de la magnitud del capital adelantado. Pero la acumulación está determinada por la parte de dicha masa que se reconvierte en capital. Sin embargo, esa parte, puesto que es igual a la ganancia menos el rédito consumido por e capitalista, no sólo dependerá del valor de dicha masa, sino también de la baratura de las mercancías que el capitalista puede comprar con ella en parte, de las mercancías que entran en su consumo, en su rédito, y en parte de las que entran en su capital constante. (En este caso se supone al salario como dado.)

La masa del capital que el obrero pone en movimiento, y cuyo valor conserva y hace reaparecer en el producto en virtud de su trabajo, es totalmente diferente del valor que aquél agrega. Si la masa del capital es = 1.000 y el trabajo agregado = 100, el capital reproducido será = 1.100. Si la masa es = 100 y el trabajo agregado = 20, el capital reproducido será = 120. La tasa de ganancia **[315]** será en el primer caso = 10%, y en el segundo = 20%. Y sin embargo puede acumularse más a partir de 100 que a partir de 20. Y así avanza la corriente del capital (al margen de su desvalorización por acrecentamiento de la fuerza productiva) o su acumulación en relación

con la pujanza que ya posee, y no en relación con el nivel de la tasa de ganancia. Una elevada tasa de ganancia, en la medida en que se base en una elevada tasa de plusvalor es posible si la jornada laboral es muy prolongada, a pesar de ser improductivo[(23)] el trabajo; es posible porque las necesidades de los obreros son sumamente exiguas, y por consiguiente muy bajo el salario medio, aunque el trabajo sea improductivo.[(24)] El bajo nivel del salario corresponderá a la falta de energía de los obreros. En este proceso el capital acumula con lentitud, a pesar de la elevada tasa de ganancia. La población está estancada, y el tiempo de trabajo que cuesta el producto es grande, aunque el salario pagado al obrero sea pequeño.

La tasa de ganancia disminuye no porque se explote menos al obrero, sino porque en general se emplea menos trabajo en relación con el capital empleado.

Si, tal como se ha demostrado, coincide un descenso en la tasa de ganancia con el aumento en la masa de la ganancia, el capitalista se apropiará de una parte mayor de producto anual del trabajo bajo la categoría de capital (como reposición de capital consumido), y de una parte relativamente menor bajo la categoría de ganancia. De ahí la fantasía del cura Chalmers,[79] en el sentido de que cuanto menor sea la parte del producto anual que los capitalistas gasten como capital, tanto mayores serán las ganancias que engullan; a cuyos efectos acude en su auxilio la iglesia estatal, velando por el consumo, en lugar de la capitalización, de una gran parte del plusproducto. El cura confunde la causa y el efecto. Por lo demás, la masa de la ganancia incluso si la tasa es menor también aumenta con la magnitud del capital desembolsado. Sin embargo, esto condiciona al mismo tiempo la concentración del capital, puesto que ahora las condiciones de producción imponen el empleo masivo de capital. Asimismo condiciona su centralización, es decir que los capitalistas grandes devoren a los pequeños, y la descapitalización de estos últimos. [316] Se trata una vez más —sólo que elevada a la segunda potencia— de la escisión entre las condiciones de trabajo y los productores, entre quienes se cuentan aún estos pequeños capitalistas, ya que para ellos su propio trabajo todavía tiene importancia, en general, el trabajo del capitalista se halla en proporción inversa a la magnitud de su capital, es decir al grado en el cual es capitalista. Esta

escisión entre las condiciones de trabajo, por una parte, y los productores, por la otra, es lo que constituye el concepto del capital: se inaugura con la acumulación originaria (libro I, cap. XXIV), aparece luego como proceso constante en la acumulación y concentración del capital y se manifiesta aquí finalmente como centralización de capitales ya existentes en pocas manos y descapitalización de muchos (que bajo esta forma modificada se presenta ahora la expropiación)[(25)] Este proceso pronto provocaría el colapso de la producción capitalista, si no operasen constantemente tendencias contrarrestantes con un efecto descentralizador, junto a la fuerza centrípeta. **[317]**

II) Conflicto entre expansión de la producción y valorización [(26)]

El desarrollo de la fuerza productiva social del trabajo se revela en dos aspectos: en primer lugar, en la magnitud de las fuerzas productivas ya producidas, en el volumen de valor y la masa de las condiciones de producción bajo las cuales tiene lugar la nueva producción, y la magnitud absoluta del capital productivo ya acumulado; en segundo lugar, en la relativa exigüidad de la parte de capital desembolsada en el salario con relación al capital global, es decir en la relativa exigüidad del trabajo vivo que se requiere para la reproducción y valorización de un capital dado, para la producción en masa. Esto supone al mismo tiempo una concentración del capital.

Con referencia a la fuerza de trabajo empleada, el desarrollo de la fuerza productiva vuelve a manifestarse en dos aspectos: primero, en el aumento del plustrabajo, es decir en la abreviación del tiempo de trabajo necesario que se requiere para la reproducción de la fuerza de trabajo. Segundo, en la disminución de la cantidad de fuerza de trabajo (número de obreros) que se emplea, en general, para poner en movimiento un capital dado.

Ambos movimientos no sólo corren parejos, sino que se condicionan recíprocamente, son manifestaciones en las que se expresa una misma ley. Sin embargo, influyen en sentido opuesto sobre la tasa de ganancia. La

masa global de la ganancia es igual a la masa global del plusvalor, y la tasa de ganancia =

$$\frac{pv}{\mathbf{C}} = \frac{\text{plusvalor}}{\text{capital global adelantado}}.$$

Pero el plusvalor, en cuanto suma global, está determinado en primer lugar por su tasa, pero en segunda instancia por la masa del trabajo simultáneamente empleado con **[318]** esa tasa, o lo que es lo mismo, por la magnitud del capital variable. En un sentido aumenta uno de los factores, la tasa del plusvalor, en el otro disminuye (relativa o absolutamente) el otro factor el número de obreros. En tanto el desarrollo de la fuerza productiva**(27)** hace disminuir la parte paga del trabajo empleado, acrecienta el plusvalor porque acrecienta su tasa, pero en la medida en que hace disminuir la masa global del trabajo empleado por un capital dado, hace disminuir el factor del número por el cual se multiplica la tasa del plusvalor para obtener su masa. Dos obreros que trabajan 12 horas diarias, no pueden producir la misma masa de plusvalor que 24 obreros que sólo trabajan 2 horas cada cual, inclusive si pudiesen vivir del aire, por lo cual no tendrían que trabajar en absoluto para sí mismos. Por eso, en este aspecto la compensación de la mengua en el número de obreros mediante el incremento del grado de explotación del trabajo encuentra ciertos límites insuperables; por lo tanto puede ciertamente obstaculizar la baja de la tasa de ganancia, pero no anularla.

Por consiguiente, con el desarrollo del modo capitalista de producción disminuye la tasa de la ganancia, mientras que su masa aumenta al aumentar la masa del capital empleado. Dada la tasa, la masa absoluta en que aumenta el capital dependerá de la magnitud actual del mismo. Pero, por otra parte, dada esta magnitud, la relación en la cual aumenta, la tasa de su crecimiento, depende de la tasa de ganancia. El incremento de la fuerza productiva (que, por lo demás, y como ya se indicara, siempre corre paralelo a la desvalorización del capital existente) sólo puede hacer aumentar directamente la magnitud de valor del capital si incrementa, por elevación de la tasa de ganancia, la parte de valor del producto anual que se reconvierte en capital. En la medida en que entra en consideración la fuerza productiva del trabajo, esto sólo puede ocurrir (ya que esa fuerza productiva

nada tiene que ver directamente con el *valor* del capital existente) en tanto de ese modo se eleve el plusvalor relativo o se reduzca el valor del capital constante, es decir que se abaraten las mercancías que entran en la reproducción de la fuerza de **[319]** trabajo o en los elementos del capital constante. Pero ambas cosas implican una desvalorización del capital existente, y ambas cosas corren parejas con la reducción de capital variable respecto al capital constante. Ambas cosas provocan la baja en la tasa de ganancia, y ambas enlentece esa baja. Además, en tanto un aumento en la tasa de ganancia causa un aumento en la demanda de trabajo influye sobre el aumento de la población obrera y por ende del material explotable, esto gracias al cual el capital se convierte en capital.

Pero el desarrollo de la fuerza productiva del trabajo contribuye indirectamente al acrecentamiento del valor de capital existente, al hacer aumentar el volumen y la variedad de los valores de uso en los que se presenta el mismo valor de cambio, y que constituyen el sustrato material, los elementos materiales del capital, los objetos materiales los que consiste directamente el capital constante, y cuando menos indirectamente el capital variable. Con el mismo trabajo se crean más cosas que pueden ser transformadas en capital, al margen de su valor de cambio. Cosas que pueden servir para absorber trabajo adicional, es decir también plustrabajo adicional, y de esa manera constituir capital adicional. La masa de trabajo que puede comandar el capital no depende de su valor, sino de la masa de materias primas y auxiliares, de la maquinaria y de los elementos del capital fijo, de los medios de subsistencia que componen ese capital, cualquiera que sea el valor de todos esos componentes. Al aumentar de esa manera masa del trabajo empleado, y en consecuencia también del plustrabajo, también aumenta el valor del capital reproducido y el plusvalor**[80]** nuevo que le ha sido adicionado.

Pero estos dos factores comprendidos en el proceso de acumulación no sólo deben considerarse en la calma yuxtaposición dentro de la cual los trata Ricardo, los mismos implican una contradicción que se manifiesta en tendencia y manifestaciones contradictorias. Las fuerzas impulsoras antagónicas operan a la vez unas contra otras.

Simultáneamente con los estímulos para el aumento real de la población obrera, emanados del aumento en la parte del producto social global que actúa como capital, operan las fuerzas impulsoras que crean una sobrepoblación solamente relativa. **[320]**

Simultáneamente con la baja de la tasa de la ganancia aumenta la masa de los capitales, y corre parejas con ella una desvalorización del capital ya existente que contiene esta baja y da un impulso acelerante a la acumulación de valor de capital.

Simultáneamente con el desarrollo de la fuerza productiva se eleva cada vez más la composición del capital, disminuye relativamente la parte variable con respecto a la parte constante.

Estas diversas influencias se hacen sentir, ora de manera más yuxtapuesta en el espacio, ora de manera más sucesiva en el tiempo, el conflicto entre las fuerzas impulsoras antagónicas se desahoga periódicamente mediante crisis. Éstas siempre son sólo soluciones violentas momentáneas de las contradicciones existentes, erupciones violentas que restablecen por el momento el equilibrio perturbado.

Expresada de una manera totalmente general, la contradicción consiste en que el modo capitalista de producción implica una tendencia al desarrollo absoluto de las fuerzas productivas, con prescindencia del valor y del plusvalor encerrado en él, y haciendo abstracción asimismo de las relaciones sociales dentro de las cuales se efectúa la producción capitalista; mientras que, por otra parte, tiene como finalidad la conservación del valor de capital existente y su valorización en medida extrema (es decir, el acrecimiento constantemente acelerado de ese valor). Su carácter específico está orientado hacia el valor existente de capital en cuanto medio para la mayor valorización posible de dicho valor. Los métodos mediante los cuales lo logra incluyen: disminución de la tasa de ganancia, desvalorización del capital ya existente y desarrollo de las fuerzas productivas del trabajo a expensas de las fuerzas productivas ya producidas.

La desvalorización periódica del capital ya existente, que es un medio inmanente al modo capitalista de producción para contener la baja en la tasa de ganancia y para acelerar la acumulación de valor de capital mediante la formación de capital nuevo, perturba las condiciones dadas dentro de las

cuales se lleva a cabo el proceso de circulación y reproducción del capital, por lo cual está acompañada por paralizaciones súbitas y crisis del proceso de producción. **[321]**

La disminución relativa del capital variable con respecto al constante, que corre parejas con el desarrollo de las fuerzas productivas, incentiva el crecimiento de la población obrera, mientras crea permanentemente una sobrepoblación artificial. La acumulación del capital, considerada con arreglo al valor, resulta enlentecida por la disminución de la tasa de ganancia, para acelerar aún más la acumulación del valor de uso, mientras que ésta, a su vez imprime un movimiento acelerado a la acumulación con arreglo al valor.

La producción capitalista tiende constantemente a superar estos límites que le son inmanentes, pero sólo lo consigue en virtud de medios que vuelven a alzar ante ella esos mismos límites, en escala aún más formidable.

El *verdadero límite* de la producción capitalista lo es *el propio capital*; es éste: que el capital y su autovalorización aparece como punto de partida y punto terminal, con motivo y objetivo de la producción, que la producción sólo es producción para el *capital*, y no a la inversa, que los medios de producción son meros medios para un desenvolvimiento constantemente ampliado del proceso vital, en beneficio de la *sociedad* de los productores. Los límite dentro de los cuales únicamente puede moverse la conservación y valorización del valor de capital, las que se basan en la expropiación y empobrecimiento de la gran masa de los productores, esos límites entran, por ello, constantemente en contradicción con los métodos de producción que debe emplear el capital para su objetivo, y que apuntan hacia un aumento ilimitado de la producción, hacia la producción como fin en sí mismo, hacia un desarrollo incondicional de las fuerzas productivas sociales del trabajo. El medio —desarrollo incondicional de las fuerzas productivas sociales— entra en constante conflicto con el objetivo limitado, el de la valorización del capital existente. Por ello, si el modo capitalista de producción es un medio histórico para desarrollar la fuerza productiva material y crear el mercado mundial que le corresponde, es al mismo tiempo la constante contradicción entre esta su misión histórica y las

relaciones sociales de producción correspondientes a dicho modo de producción. [322]

III) Exceso de capital con exceso de población [28]

Con la baja de la tasa de ganancia aumenta el mínimo de capital requerido en manos del capitalista individual para un empleo productivo del trabajo; es el capital requerido tanto para su explotación en general, como para que el tiempo de trabajo empleado sea el tiempo de trabajo necesario para la producción de las mercancías, esto es, no sobrepase el promedio del tiempo de trabajo socialmente necesario para producirlas. Y al mismo tiempo aumenta la concentración, porque más allá de determinados límites, un gran capital con una tasa pequeña de ganancia acumula con mayor rapidez que un capital pequeño con una gran tasa de ganancia. Por su parte, esta creciente concentración provoca a su vez, llegado cierto nivel, una nueva baja de la tasa de ganancia. Ello hace que el grueso de los pequeños capitales fragmentarios se vea lanzado a los carriles de la aventura: la especulación, las estafas crediticias y accionarias, las crisis. Lo que ha dado en llamarse la plétora del capital siempre se refiere fundamentalmente a la plétora de aquel capital para el cual la baja en la tasa de la ganancia no resulta compensada por su masa —y éste es siempre el cargo de las ramificaciones nuevas de capital, de creación reciente— o a la plétora que estos capitales incapaces de por sí para una acción autónoma pone a disposición de los grandes ramos de los negocios en la forma del crédito. Esta plétora del capital surge de las mismas circunstancias que producen una sobrepoblación relativa, por lo cual es un fenómeno complementario de este último, a pesar de hallarse situados ambos en polos opuestos: el capital desocupado por un lado, y la población obrera desocupada por el otro.

Por ello, la sobreproducción de capital, y no de mercancías individuales —pese a que la sobreproducción de capital siempre implica la sobreproducción de mercancías— no significa otra cosa que la sobreacumulación de capital. Para entender qué significa esta sobreacumulación (su examen detallado se realiza más adelante) no hay

más que suponerla absoluta. ¿Cuándo sería absoluta la sobreproducción del capital? ¿Más exactamente, una sobreproducción que no se extienda a este, aquel o a un par de [323] terrenos importantes de la producción, sino que fuese absoluta en sus propias dimensiones, es decir que englobase todos los terrenos de la producción?

Tendríamos una sobreproducción absoluta de capital en cuanto el capital adicional para los fines de la producción capitalista fuese = O. Pero la finalidad de la producción capitalista es la valorización del capital, es decir la apropiación de plustrabajo, la producción de plusvalor, de ganancia. Por lo tanto, apenas hubiese aumentado el capital en una relación para con la población obrera en la cual no pudiesen ampliarse ni el tiempo absoluto de trabajo que proporciona esa población, ni el tiempo relativo de plustrabajo (de cualquier modo, esta última ampliación no sería practicable en el caso de que la demanda de trabajo fuese tan intensa, es decir con una tendencia al aumento de los salarios); es decir, si el capital acrecido sólo produjera la misma masa o incluso una masa menor de plusvalor que antes de su crecimiento, entonces tendría lugar una sobreproducción absoluta de capital; es decir que el capital incrementado **C** + **Δ C** no produciría mayor ganancia, o incluso produciría una ganancia menor, que el capital **C** antes de su incremento en **Δ C**. En ambos casos también se verificaría una intensa y repentina baja en la tasa general de ganancia, pero esta vez a causa de una modificación en la composición del capital que no se debería al desarrollo de la fuerza productiva, sino a un aumento en el valor dinerario del capital variable (a causa del aumento salarial) y a la correspondiente merma de la proporción entre el plustrabajo y el trabajo necesario.

En la realidad, las cosas se presentarían de tal modo que una parte del capital se hallaría total o parcialmente inactivo (porque para poder valorizarse primeramente tendría que desplazar de su posición al capital que ya se halla en funciones), mientras que la otra parte, a causa de la presión del capital desocupado o semiocupado, se valorizaría a una tasa más baja de la ganancia. Para ello resultaría indiferente que una parte del capital adicional ocupase el lugar del capital antiguo, pasando éste a ocupar un lugar en el capital adicional. Siempre tendríamos por un lado la antigua suma de capital, y por el otro la suma adicional. La baja en la tasa de

ganancia estaría acompañada en este caso por una disminución absoluta en la masa de ganancias, puesto que bajo nuestros supuestos no sería [324] posible aumentar la masa de la fuerza de trabajo empleada ni acrecentar la tasa de plusvalor, es decir que tampoco podría incrementarse la masa del plusvalor. Y la masa disminuida de ganancias debería calcularse sobre un capital global aumentado. Pero suponiendo también que el capital ocupado prosiguiese valorizándose con la antigua tasa de ganancia, es decir que la masa de ganancias permanecería constante, seguiría calculándose aún sobre un capital global acrecentado, y también esto implica una baja de la tasa de ganancia. Si un capital global de 1.000 arrojaba una ganancia de 100, y luego de su aumento a 1.500 también arroja solamente 100, en el segundo caso 1.000 ya sólo rendirán 66 $^{2}/_{3}$. La valorización del antiguo capital habría disminuido en forma absoluta. Bajo las nuevas circunstancias, el capital = 1.000 no rendiría más ganancia que antes un capital = 666 $^{2}/_{3}$.

Pero resulta claro que esta desvalorización efectiva del capital primitivo no podría producirse sin una lucha, que el capital adicional **Δ C** no podría actuar como capital sin lucha alguna. La tasa de ganancia no disminuiría a causa de la competencia resultante de la sobreproducción de capital. Sino que, por el contrario, ahora se desencadenaría la lucha competitiva, porque la disminución de la tasa de ganancia y la sobreproducción de capital emanan de las mismas circunstancias. Los antiguos capitalistas actuantes dejarían más o menos en barbecho la parte de **Δ C** que se hallara en sus manos, para no desvalorizar ellos mismos su capital originario y no reducir su lugar dentro del campo de la producción, o la emplearían para desplazar, incluso con pérdidas momentáneas, la inactividad del capital adicional hacia los nuevos intrusos y, en general, hacia sus competidores.

La parte de **Δ C** que se encontrara en nuevas manos trataría de ocupar su sitio a expensas del antiguo capital y de lograrlo en parte dejando inactiva una parte del antiguo capital, obligándolo a cederle el antiguo lugar, y hasta ocupando el sitio del capital adicional sólo parcialmente ocupado o desocupado por completo.

En todos los casos debería verificarse una inactivación del antiguo capital, en su condición de capital, en tanto deba funcionar y valorizarse como capital. La lucha de la competencia decidiría qué parte resultaría

especialmente afectada por esta inactivación. Mientras todo marcha bien, [325] la competencia, tal como se revela en la nivelación de la tasa general de ganancia, actúa como una cofradía práctica de la clase capitalista, de modo que ésta se reparte comunitariamente, y en proporción a la magnitud de la participación de cada cual, el botín colectivo. Pero cuando ya no se trata de dividir ganancias sino de dividir pérdidas, cada cual trata de reducir en lo posible su participación en las mismas, y de endosársela a los demás. La pérdida es inevitable para la clase. Pero la cantidad que de ella ha de corresponderle a cada cual, en qué medida ha de participar en ella, se torna entonces en cuestión de poder y de astucia, y la competencia se convierte a partir de ahí en una lucha entre hermanos enemigos. Se hace sentir entonces el antagonismo entre el interés de cada capitalista individual y el de la clase de los capitalistas, del mismo modo que antes se imponía prácticamente la identidad de esos intereses a través de la competencia.

¿Cómo se habría de dirimir este conflicto, pues, y restablecer las condiciones correspondientes al movimiento «sano» de la producción capitalista? La manera de llegar a esta componenda ya se halla contenida en el simple planteamiento del conflicto que se trata de dirimir. La misma incluye el poner en barbecho y hasta aniquilar una parte de capital por el monto de valor de todo el capital adicional **Δ C**, o siquiera por una porción de ese monto. Pese a que —tal como surge ya de la exposición del conflicto — la distribución de esa pérdida no se extiende en modo alguno de manera uniforme a los diferentes capitales particulares, sino que en una lucha competitiva se decide de qué manera se distribuyen las pérdidas, en forma sumamente desigual y diversa, según las ventajas particulares o las posiciones ya conquistadas, de modo que un capital resulta inactivado, otro aniquilado, un tercer capital sólo experimenta pérdidas relativas o sólo sufre una desvalorización transitoria, etcétera.

Pero bajo cualquier circunstancia el equilibrio se establecería por inactivación e incluso por aniquilación de capital en mayor o menor medida. Esto se extendería en parte a la sustancia material del capital; es decir que una parte de los medios de producción, capital fijo y circulante, no funcionaría, no operaría como capital; se paralizaría una parte de las empresas productivas iniciadas. Si bien, en este aspecto, el tiempo ataca y

deteriora todos los medios [326] de producción (con excepción del suelo), en este caso se verificaría como consecuencia de la paralización funcional, una destrucción real mucho más intensa de medios de producción. Sin embargo, el efecto principal en este aspecto sería que esos medios de producción dejasen de actuar como medios de producción; una destrucción más breve o más prolongada de su función en cuanto medios de producción.

La destrucción principal —y con el carácter más agudo— tendría lugar con relación al capital, en tanto posee atributos de valor, con relación a los valores de capital. La parte del valor de capital que sólo se encuentra en la forma de asignación es sobre futuras participaciones en el plusvalor, en la ganancia —de hecho como meros títulos de deuda sobre la producción bajo diversas formas—, resulta desvalorizada de inmediato con la disminución de las entradas sobre las cuales está calculada. Una parte del oro y de la plata acuñados se halla inactiva, no funciona como capital. Una parte de las mercancías que se encuentran en el mercado sólo puede llevar a cabo su proceso de circulación y reproducción en virtud de que sus precios se contraen enormemente, es decir por desvalorización del capital que representa. De la misma manera, los elementos del capital fijo resultan más o menos desvalorizados. A ello se suma que determinadas relaciones presupuestas de precios condicionan el proceso de reproducción, y que en virtud de ello este proceso, a causa de la baja general de los precios, entra en un estado de paralización y desequilibrio. Esta perturbación y estancamiento paralizan la función del dinero como medio de pago —función dada simultáneamente con el desarrollo del capital y basada en aquellas relaciones presupuestas de precios— interrumpen en cien puntos la cadena de las obligaciones de pago en determinados plazos, resultan intensificados aun por el consiguiente colapso del sistema crediticio desarrollado al mismo tiempo que el capital, y conducen de esta manera a violentas y agudas crisis, súbitas desvalorizaciones forzadas y un estancamiento y perturbación[29] reales del proceso de reproducción, y con ello a una mengua efectiva de la reproducción. [327]

Pero al mismo tiempo habrían entrado en juego otras fuerzas impulsoras. La paralización de la producción habría dejado inactiva una parte de la clase obrera, y con ella habría colocado a la parte ocupada en

situaciones en las cuales tendría que tolerar una rebaja de su salario, incluso por debajo del término medio, operación ésta que para el capital tiene exactamente el mismo efecto que si se hubiese aumentado el plusvalor relativo o absoluto manteniéndose el salario medio. La era de prosperidad habría favorecido los matrimonios entre obreros y disminuido la proporción en que se diezma su descendencia, circunstancias que, por mucho que puedan implicar un aumento real de la población, no suponen en cambio un aumento de la población realmente trabajadora, aunque en la relación entre lo obreros y el capital actúan exactamente como si hubiese aumentado el número de los obreros efectivamente en funciones. Por su parte, la baja de precios y la lucha de la competencia hubiesen dado a todos los capitalistas un incentivo para hacer descender el valor individual de su producto global por debajo de su valor general[(30)] mediante la utilización de nuevas máquinas, de nuevos métodos perfeccionados de trabajo, de nuevas combinaciones, es decir para acrecentar la fuerza productiva de una cantidad de trabajo dada, hacer disminuir la relación entre el capital variable y el constante, y con ello liberar obreros, en suma, para crear una sobrepoblación artificial. Además, la desvalorización de los elementos del capital constante sería, de por sí, un elemento que implicaría la elevación de la tasa de ganancia. La masa del capital constante empleado habría aumentado con respecto al variable, pero el valor de dicha masa podría haber disminuido. El estancamiento verificado en la producción habría preparado una ulterior ampliación de la misma, dentro de los límites capitalistas.

Y de este modo se recorrería nuevamente el círculo vicioso. Una parte del capital desvalorizada por paralización funcional, recuperaría su antiguo valor. Por lo demás se recorrería nuevamente el mismo círculo vicioso con condiciones de producción ampliadas, con un mercado expandido y con una fuerza productiva acrecentada. **[328]**

Pero incluso bajo el supuesto extremo del que partimos, la sobreproducción absoluta de capital no es una sobreproducción absoluta en general, no es una sobreproducción absoluta de medios de producción. Sólo es una sobreproducción de medios de producción en la medida en que éstos *funcionan como capital*, y por consiguiente deben implicar, en relación con

su valor, acrecentado al acrecentarse su masa, una valorización de dicho valor, deben generar un valor adicional.

Pero no obstante sería sobreproducción, porque el capital sería incapaz de explotar el trabajo con un grado de explotación condicionado por el desarrollo «sano», «normal» del proceso de producción capitalista, con un grado de explotación que acrecienta por lo menos la masa de la ganancia con el crecimiento de la masa del capital empleado, es decir, que excluye el hecho de que la tasa de ganancia disminuya en la misma medida en que aumenta el capital, o incluso que la tas de ganancia disminuya más rápidamente de lo que crece el capital.

Una sobreproducción de capital jamás significa otra cosa que una sobreproducción de medios de producción —medios de trabajo y medios de subsistencia— que puedan actuar como capital, es decir que puedan ser empleados para la explotación del trabajo con un grado de explotación dado, pues la disminución de ese grado de explotación por debajo de un punto dado provoca perturbaciones y paralizaciones del proceso de producción capitalista, crisis y destrucción de capital. No constituye una contradicción el que esta sobreproducción de capital esté acompañada por una sobrepoblación relativa más o menos grande. Las mismas circunstancias que han elevado la fuerza productiva del trabajo, aumentado la masa de los productos mercantiles, expandido los mercados, acelerado la acumulación del capital, tanto respecto a su masa como a su valor, y rebajado la tasa de ganancia, las mismas circunstancias han generado una sobrepoblación relativa y la generan constantemente, una sobrepoblación de obreros que el capital excedente no emplea a causa del bajo grado de explotación del trabajo con el cual únicamente podría empleársela, o cuando menos a causa de la baja tasa de ganancia que arrojaría en caso de un grado de explotación dado. **[329]**

Si se envía capital al exterior, ello no ocurre porque sea absolutamente imposible ocuparlo en el interior. Sucede porque en el exterior puede ocupárselo con una tasa más elevada de ganancia. Pero éste es un capital absolutamente excedentario para la población obrera ocupada y para el país dado en general. Existe como tal junto a la población relativamente

excedentaria, y ello sólo constituye un ejemplo de cómo ambos coexisten y se condicionan recíprocamente.

Por otra parte, la baja de la tasa de ganancia, vinculada con la acumulación, provoca necesariamente una lucha competitiva. La compensación de la mengua de la tasa de ganancia mediante el incremento de la masa de la ganancia sólo tiene validez para el capital global de la sociedad y para los grandes capitalistas, sólidamente instalados. El nuevo capital adicional, que funciona en forma autónoma, no se encuentra con ninguna de esta clase de condiciones supletorias, debe luchar por conquistarlas, y de este modo la baja en la tasa de ganancia suscita la lucha de competencia entre los capitales, y no a la inversa. Sin embargo, esta lucha competitiva se halla acompañada por un transitorio aumento salarial y una temporaria disminución de la tasa de ganancia, mengua que deriva de ese aumento. Otro tanto se manifiesta en la sobreproducción de mercancías, en el abarrotamiento de los mercados. Puesto que el fin del capital no es la satisfacción de las necesidades, sino la producción de ganancias, y puesto que sólo logra esta finalidad en virtud de métodos que regulan el volumen de la producción con arreglo a la escala de la producción, y no a la inversa, debe producirse constantemente una escisión entre las restringidas dimensiones del consumo sobre bases capitalistas y una producción que tiende constantemente a superar esa barrera que le es inmanente. Por lo demás, el capital se compone de mercancías, y por ello la sobreproducción de capital implica la sobreproducción de mercancías. De ahí el curioso fenómeno de que los mismos economistas que niegan la sobreproducción de mercancías, admitan la de capital. Si se dice que dentro de los diversos ramos de la producción no se da una sobreproducción general, sino una desproporción, ello no significa sino que, dentro de la producción capitalista, la proporcionalidad entre los diversos ramos de la producción se establece como un proceso constante a partir de la **[330]** desproporcionalidad, al imponérsele aquí la relación de la producción global, como una ley ciega, a los agentes de la producción, y no sometiéndose a su control colectivo como una ley del proceso de producción captada por su intelecto asociado, y de ese modo dominada. Además, de esa manera se exige que países en los cuales el modo capitalista

de producción no está desarrollado, hayan de consumir y producir en un grado adecuado a los países del modo capitalista de producción. Si se dice que la sobreproducción es sólo relativa, ello es totalmente correcto, pero ocurre que todo el modo capitalista de producción es sólo un modo de producción relativo, cuyos límites no son absolutos, pero que sí lo son para él, sobre su base. ¿Cómo, de otro modo, podría faltar la demanda de las mismas mercancías de que carece la masa del pueblo, y cómo sería posible tener que buscar esa demanda en el extranjero, en mercados más distantes, para poder pagar a los obreros del propio país el promedio de los medios de subsistencia imprescindibles? Porque sólo en este contexto específico, capitalista, el producto excedentario adquiere una forma en la cual su poseedor sólo puede ponerlo a disposición del consumo en tanto se reconvierta para él en capital. Por último, si se dice que, en última instancia, los capitalistas sólo tienen que intercambiar entre sí sus mercancías y comérselas, se olvida todo el carácter de la producción capitalista, y se olvida asimismo que se trata de la valorización del capital, y no de su consumo. En suma, todos los reparos contra las manifestaciones palpables de la sobreproducción (manifestaciones éstas que no se preocupan por tales reparos) apuntan a señalar que los límites de la producción *capitalista* no son limitaciones de la *producción en general*, y por ello tampoco lo son de este modo específico de producción, el capitalista. Pero la contradicción de este modo capitalista de producción consiste precisamente en su tendencia hacia el desarrollo absoluto de las *fuerzas* productivas, la cual entra permanentemente en conflicto con las *condiciones* específicas de producción dentro de las cuales se mueve el capital, y que son las únicas dentro de las cuales puede moverse.

No se producen demasiados medios de subsistencia en proporción a la población existente; por el contrario. Se producen demasiado pocos como para satisfacer decente y humanamente al grueso de la población. **[331]**

No se producen demasiados medios de producción para ocupar a la parte de la población capaz de trabajar; por el contrario. En primer lugar, se produce una parte demasiado grande de la población que de hecho no es capaz de trabajar, que por sus circunstancias se ve reducida a la explotación del trabajo ajeno o a ejecutar trabajos que sólo pueden considerarse tales

dentro de un modo miserable de producción. En segundo lugar no se producen suficientes medios de producción como para que toda la población capaz de trabajar pueda hacerlo bajo las condiciones más productivas, es decir como para que su tiempo absoluto de trabajo resulte abreviado por la masa y la eficacia de capital constante empleado durante el tiempo de trabajo.

Pero periódicamente se producen demasiados medios de trabajo y de subsistencia como para hacerlos actuar en calidad de medios de explotación de los obreros a determinada tasa de ganancia. Se producen demasiadas mercancías para poder realizar el valor y el plusvalor contenidos o encerrados en ellas, bajo las condiciones de distribución y consumo dadas por la producción capitalista y reconvertirlo en nuevo capital, es decir para llevar a cabo este proceso sin explosiones constantemente recurrentes.

No se produce demasiada riqueza. Pero periódicamente se produce demasiada riqueza en sus formas capitalistas antagónicas.

La limitación del modo capitalista de producción se manifiesta:

1) En el hecho de que el desarrollo de la fuerza productiva del trabajo genera, en el caso de la baja de la tasa de ganancia, una ley que en cierto punto se opone con la mayor hostilidad al propio desarrollo de esa fuerza productiva, por lo cual hay que superarla constantemente por medio de crisis.

2) En el hecho de que la apropiación de trabajo impago y la proporción entre ese trabajo impago y el trabajo objetivado en general o, expresado en términos capitalistas, que la ganancia y la proporción entre esa ganancia y el capital empleado —es decir, determinado nivel de la tasa de ganancia— decidan acerca de si se debe expandir o restringir la producción, en lugar de ser lo decisivo a este respecto la relación entre la producción y las necesidades sociales, las necesidades de los seres humanos socialmente desarrollados. Por ello surgen limitaciones para la **[332]** producción, ya en un punto de expansión de la misma que, a la inversa, bajo el otro supuesto aparecería como sumamente insuficiente. La producción se detiene no allí donde esa detención se impone en virtud de la satisfacción de las necesidades, sino donde lo ordena la producción y realización de ganancias.

Si disminuye la tasa de ganancia, por una parte se pone en tensión el capital para que el capitalista individual, mediante la utilización de mejores métodos, etc., pueda hacer disminuir el valor individual de sus distintas mercancías por debajo de su valor social medio y de este modo, con un precio de mercado determinado, obtener una ganancia extraordinaria, por el otro lado se producen estafas y especulaciones y un fomento general de las mismas, mediante empeñosos ensayos de nuevos métodos de producción, nuevas inversiones de capital, nuevas aventuras para asegurarse alguna ganancia extraordinaria, independiente del promedio general y que se eleve por encima de éste.

La tasa de ganancia, es decir el incremento proporcional de capital es especialmente importante para todas las derivaciones nuevas del capital que se agrupan de manera autónoma. Y en cuanto la formación de capital cayese exclusivamente en manos de unos pocos grandes capitales definitivamente estructurados, para los cuales la masa de la ganancia compensara la tasa de la misma, el fuego que anima la producción se habría extinguido por completo. En ese caso, la producción se adormecería. La tasa de ganancia es la fuerza impulsora en la producción capitalista, y sólo se produce lo que se puede producir con ganancia y en la medida en que pueda producírselo con ganancia. De ahí el temor de los economistas ingleses a la disminución e la tasa de ganancia. El hecho de que la mera posibilidad inquiete a Ricardo, demuestra precisamente su profunda comprensión de las condiciones de la producción capitalista. Lo que se le reprocha —el hecho de que, al considerar la producción capitalista, se despreocupe de los «hombres» y sólo tenga en cuenta el desarrollo de las fuerzas productivas, cualquiera que sea el precio que por él se pague en materia de sacrificios en hombres y *valores* de capital— es precisamente lo que tiene de importante. El desarrollo de las fuerzas productivas del trabajo social es la misión histórica y la justificación del capital. Precisamente con él crea inconscientemente las **[333]** condiciones materiales para una forma de producción superior. Lo que desasosiega a Ricardo es que la tasa de ganancia —acicate y condición de la producción capitalista, así como impulsora de la acumulación— se vea puesta en peligro por el propio desarrollo de la producción. Y en este caso, la proporción cuantitativa lo es

todo. De hecho ello se basa en algo más profundo, que Ricardo no vislumbra. Aquí se revela de una manera puramente económica, es decir desde el punto de vista burgués, dentro de los límites de la comprensión capitalista, desde el punto de vista de la propia producción capitalista, su limitación, su carácter relativo, el hecho de no ser un modo de producción absoluto, sino solamente un modo de producción histórico, correspondiente a cierta época de desarrollo limitado de las condiciones materiales de producción.

IV) Consideraciones complementarias [31]

Puesto que el desarrollo de la fuerza productiva del trabajo ocurre de manera muy diferente en diversos ramos de la industria, y no sólo difiere en cuanto al grado en que se produce, sino que a menudo transcurre en sentido opuesto, resulta que la masa de la ganancia media (= plusvalor) debe hallarse muy por debajo del nivel que cabría sospechar con arreglo al desarrollo de la fuerza productiva en los ramos más avanzados de la industria. El hecho de que el desarrollo de la fuerza productiva en los diversos ramos de la industria transcurra no sólo en muy distintas proporciones sino a menudo en sentido opuesto, se origina no sólo en la anarquía de la competencia y en el carácter peculiar del modo de producción burgués. La productividad del trabajo también se halla ligada a condiciones naturales que a menudo se tornan menos rendidoras en la misma proporción en que la productividad —en tanto depende de condiciones sociales— aumenta. De ahí que se produzca un movimiento opuesto en esas diferentes esferas, progreso en un caso y retroceso en otro. Piénsese, por ejemplo, en la sola influencia de las estaciones, de la cual depende la **[334]** parte inmensamente mayor de todas las materias primas, el agotamiento de bosques, yacimientos carboníferos, minas de hierro, etcétera.

Si bien la parte circulante del capital constante, las materias primas, etc., aumenta constantemente, en cuanto a su masa, en relación con la fuerza productiva del trabajo, no es éste el caso del capital fijo, edificios,

maquinaria, instalaciones de iluminación, calefacción, etc. Pese a que con el aumento de volumen la máquina se encarece de manera absoluta, se abarata relativamente. Si cinco obreros producen diez veces la cantidad de mercancías que producían antes, no por ello se decuplica el desembolso de capital fijo; a pesar de que el valor de esta parte del capital constante aumenta con el desarrollo de la fuerza productiva, dista mucho de hacerlo en la misma proporción. Ya hemos destacado en muchas ocasiones la diferencia en la relación entre capital constante y variable, tal como se expresa en el caso de la baja de la tasa de ganancia, y de la misma relación tal como se presenta con el desarrollo de la fuerza productiva del trabajo, con referencia a la mercancía individual y a su precio.

{El valor de la mercancía está determinado por el tiempo global de trabajo, pasado y vivo, que entra en ella. Pues el acrecentamiento de la productividad del trabajo consiste precisamente en que disminuye la proporción de trabajo vivo y aumenta la participación del trabajo pretérito, pero ello de tal suerte que disminuya la suma global del trabajo que hay en la mercancía, es decir, de modo que el trabajo vivo disminuya en más de lo que aumenta el trabajo pretérito. El trabajo pretérito encarnado en el valor de una mercancía —la porción constante de capital— consiste en parte en el desgaste de capital constante fijo, en parte en el capital constante circulante —materias primas y auxiliares— que entró por completo en la mercancía. La parte de valor emanada de las materias primas y auxiliares debe reducirse con [el aumento de] la productividad del trabajo, puesto que esa productividad con relación a esas materias se revela, precisamente, en el hecho de que el valor de las mismas ha disminuido. En cambio, lo característico en el aumento de la fuerza productiva del trabajo es precisamente que la parte fija del capital constante experimenta un incremento muy intenso, y por ende también la parte de valor del mismo que se transfiere **[335]** a las mercancías en virtud del desgaste. Para que un nuevo método de producción pueda acreditarse entonces como un acrecentamiento real de la productividad, debe transferir a la mercancía individual una parte adicional de valor, por desgaste de capital fijo, menor de lo que es la parte de valor deducible que se ahorra como consecuencia de la disminución de trabajo vivo, en una palabra, que debe reducir el valor de

la mercancía. Obviamente debe hacerlo, incluso si, tal como ocurre en casos aislados, además de la parte adicional de desgaste del capital fijo entra en la formación de valor de la mercancía una parte de valor adicional por el incremento o el encarecimiento de las materias primas o auxiliares. Todos los recargos de valor deben ser más que compensados por la disminución de valor que se origina merced a la reducción del trabajo vivo.

Esta disminución de la cantidad global de trabajo que entra en la mercancía parece ser, según esto, la característica esencial del incremento en la fuerza productiva del trabajo, cualesquiera que sean las condiciones sociales bajo las cuales se produce. En una sociedad en la cual los productores regulan su producción según un plan trazado de antemano, y hasta en la producción mercantil simple, la productividad del trabajo también se mediría forzosamente según ese patrón de medida. Pero ¿cuál es la situación en el caso de la producción capitalista?

Supongamos que un ramo determinado de la producción capitalista produjese una pieza normal de su mercancía bajo las siguientes condiciones: el desgaste de capital fijo por pieza asciende a ½ chelín o marco; en materias primas y auxiliares entran 17 ½ chelines; en salarios, 2 chelines, y con una tasa de plusvalor del 100% el plusvalor asciende a 2 chelines; el valor global es = 22 chelines o marcos. Supongamos, para simplificar, que en este ramo de la producción el capital tiene la composición media del capital social, es decir que el precio de producción de la mercancía coincide con su valor, y la ganancia del capitalista coincide con el plusvalor efectuado. Entonces el precio de costo de la mercancía es = ½ + 17 ½ + 2 = 20 chelines, la tasa media de ganancia es $^{2}/_{20}$ = 10%, y el precio de producción de una pieza de mercancía es igual a su valor = 22 chelines o marcos. **[336]**

Supongamos que se invente una máquina que reduzca a la mitad el trabajo vivo requerido para cada pieza, pero que en cambio triplique la parte de valor que está compuesta por el desgaste del capital fijo. Entonces la cuestión se presenta de la siguiente manera: desgaste = 1 ½ chelines, materias primas y auxiliares, como antes, 17 ½ chelines, salario 1 chelín, plusvalor 1 chelín, total 21 chelines o marcos. La mercancía ha rebajado ahora 1 chelín en su valor, la nueva máquina ha acrecentado decididamente

la fuerza productiva del trabajo. Pero para el capitalista, las cosas se presentan de este modo: su precio de costo es ahora de 1 ½ chelines por desgaste, 17 ½ chelines de materias primas y auxiliares y 1 chelín de salario, total 20 chelines, como antes. Puesto que la tasa de ganancia no se modifica sin más en virtud de la nueva máquina, debe percibir un 10% por encima del precio de costo, lo que significa 2 chelines, el precio de producción ha quedado, pues, inalterado, = 22 chelines, pero 1 chelín por encima del valor. Para una sociedad que produce bajo condiciones capitalistas, la mercancía *no* se ha abaratado, la máquina nueva *no* constituye mejora alguna. Por consiguiente, el capitalista no tiene interés en introducir la nueva máquina. Y puesto que en virtud de su introducción simplemente despojaría de todo su valor a su maquinaria actual, no desgastada aún, la convertiría en mera chatarra, es decir sufriría una pérdida positiva, se cuidará mucho de cometer esta estupidez, para él utópica.

Por consiguiente, para el capital la ley del incremento de la fuerza productiva del trabajo no tiene validez incondicionada. Para el capital, esa fuerza productiva se incrementa no cuando se economiza en general en materia de trabajo vivo, sino sólo cuando se economiza en la parte *paga* del trabajo vivo más de lo que se adiciona en materia de trabajo pretérito, tal como ya se ha insinuado sucintamente en el libro I, capítulo XIII, 2, pp. 409/398.**(32)** Aquí, el modo capitalista de producción cae en una nueva contradicción. Su misión histórica es el desarrollo sin miramientos, impulsado en progresión geométrica, de la productividad del trabajo humano. Pero se torna infiel a esa misión no bien se opone al desarrollo de la **[337]** productividad, frenándolo, como sucede en este caso. Con ello demuestra nuevamente que se torna decrépito y que, cada vez más, está sobreviviéndose a sí mismo.}**37 (33)**

*

En la competencia, el mínimo creciente de capital que, con el aumento de la fuerza productiva, se torna necesario para la actividad exitosa de una empresa industrial autónoma, se presenta de la siguiente manera: apenas el nuevo y más oneroso equipamiento de la empresa se ha introducido de

manera generalizada, en lo sucesivo los capitales menores se ven excluidos de la actividad. Sólo en los comienzos de los inventos mecánicos en las diversas esferas de producción pueden actuar en ellas, en forma autónoma, capitales más reducidos. Por otro lado, empresas sumamente grandes, con una proporción extraordinariamente elevada de capital constante, como por ejemplo los ferrocarriles, no arrojan la tasa media de ganancia, sino solamente una parte de la misma, un interés. De otro modo, la tasa general de ganancia disminuiría más aún. En cambio en este caso un gran acopio de capital halla, bajo la forma de acciones, un campo directo de actividad.

El crecimiento del capital, es decir la acumulación del capital, sólo implica una disminución de la tasa de ganancia en la medida en que con ese crecimiento se verifiquen las modificaciones antes consideradas en la relación entre los componentes orgánicos del capital. Sin embargo, a pesar de los constantes trastocamientos diarios del modo de producción, ora esta parte del capital global, ora aquélla, mayor o menor, prosigue acumulando durante ciertos lapsos y sobre la base de determinada relación media de dichos componentes, de modo que su crecimiento no implica un cambio orgánico, ni tampoco las causas de la baja en la tasa de ganancia. Esta constante expansión del capital, es decir también de la producción, sobre la base del antiguo método de producción, que prosigue tranquilamente mientras que al mismo tiempo se instauran ya los métodos **[338]** nuevos, es, a su vez, una de las causas por las cuales la tasa de ganancia no disminuye en la misma medida en la cual aumenta el capital global de la sociedad.

El aumento del número absoluto de obreros, a pesar de la disminución relativa del capital variable, adelantado en salarios, no ocurre en todos los ramos de la producción, ni acaece de manera uniforme en todos ellos. En la agricultura, la disminución del elemento del trabajo vivo puede ser absoluta.

Por lo demás, sólo es una necesidad del modo capitalista de producción el que el número de asalariados aumente en forma absoluta, a pesar de su disminución relativa. Para ese modo de producción las fuerzas de trabajo ya se tornan superfluas no bien deja de ser necesario ocuparlas de 12 a 15 horas diarias. Un desarrollo de las fuerzas productivas que redujese el número absoluto de los obreros, es decir que de hecho capacitase a la

nación entera para llevar a cabo su producción global en un lapso más reducido, provocaría una revolución, pues dejaría fuera de circulación a la mayor parte de la población. En esto se manifiesta una vez más la limitación específica de la producción capitalista, y el hecho de que la misma no es en modo alguno una forma absoluta para el desarrollo de las fuerzas productivas y para la generación de riqueza sino que, por el contrario, llegado a cierto punto entra en colisión con ese desarrollo. Esta colisión se manifiesta parcialmente en crisis periódicas, que surgen del hecho de tornarse superflua ora esta parte de la población obrera, ora aquélla, en su antiguo modo de ocupación. La limitación de la producción capitalista es el tiempo excedentario de los obreros. El tiempo excedentario absoluto que gana la sociedad, no le incumbe en modo alguno. El desarrollo de la fuerza productiva sólo es importante para ella en la medida en que incrementa el tiempo de plustrabajo de la clase obrera, y no en la medida en que reduce en general el tiempo de trabajo para la producción material; de esta manera, se mueve dentro de una antítesis.

Hemos visto que la creciente acumulación del capital implica una creciente concentración del mismo. Así crece el poderío del capital, la autonomización de las condiciones sociales de la producción, personificadas en el capitalista, con respecto a los productores reales. El capital se presenta cada vez más como un poder social cuyo funcionario es el **[339]** capitalista y que ya no guarda relación posible alguna para con lo que pueda crear el trabajo de un individuo aislado, sino como una fuerza social enajenada, autonomizada, que se opone en cuanto cosa a la sociedad, y en cuanto poder del capitalista a través de esa cosa. La contradicción entre el poder social general en que se convierte el capital, y el poder privado de los capitalistas individuales sobre esas condiciones sociales de producción se desarrolla de manera cada vez más clamorosa e implica la disolución de esa relación, al implicar al mismo tiempo la transformación de las condiciones de producción para convertirlas en condiciones de producción generales, colectivas, sociales. Esta transformación está dada por el desarrollo de las fuerzas productivas bajo la producción capitalista y por la manera en la cual se lleva a cabo este desarrollo.

*

No hay capitalista que emplee voluntariamente un nuevo método de producción, por mucho más productivo que sea o por mucho que incremente la tasa del plusvalor, en cuanto el mismo reduzca la tasa de ganancia. Pero cualquiera de estos nuevos métodos de producción abarata las mercancías. Por ello el capitalista las vende originariamente por encima de su precio de producción, y acaso por encima de su valor. Se embolsa la diferencia existente entre sus costos de producción y el precio de mercado de las restantes mercancías, producidas con costos de producción más elevados. Puede hacerlo porque el promedio del tiempo de trabajo socialmente requerido para la producción de estas mercancías es mayor que el tiempo de trabajo requerido con el nuevo método de producción. Su procedimiento de producción se halla por encima del promedio del procedimiento social. Pero la competencia lo generaliza y lo somete a la ley general. Se inicia entonces el descenso de la tasa de ganancia —quizá primeramente en esta esfera de la producción, nivelándose luego con las otras—, el cual es total y absolutamente independiente de la voluntad del capitalista.

A este respecto cabe observar aún que la misma ley rige asimismo en aquellas esferas de producción cuyo producto no entra directa ni indirectamente en el consumo del obrero o en las condiciones de producción de sus **[340]** medios de subsistencia; es decir, también en aquellas esferas de producción en las que ningún abaratamiento de las mercancías puede hacer aumentar el plusvalor relativo, abaratar la fuerza de trabajo. (Sin embargo, en todos estos ramos el abaratamiento del capital constante puede elevar la tasa de ganancia aunque se mantenga incambiada la explotación del obrero.) En cuanto el nuevo método de producción comienza a difundirse, con lo cual queda efectivamente suministrada la prueba de que estas mercancías pueden producirse más baratas, los capitalistas que trabajan bajo las antiguas condiciones de producción deben vender su producto por debajo de su precio de producción completo porque el valor de esa mercancía ha disminuido, y el tiempo de trabajo que requieren para la producción se halla por encima del tiempo de trabajo

social. En una palabra —y esto se presenta como un efecto de la competencia— deben instaurar asimismo el nuevo método de producción, en el cual ha disminuido la proporción entre el capital variable y el capital constante.

Todas las circunstancias que hacen que el empleo de la maquinaria abarate el precio de las mercancías producidas con ella, siempre se limitan a la reducción de la cantidad de trabajo absorbido por una mercancía individual; pero en segundo término a la reducción de la parte de desgaste de la maquinaria, cuyo valor entra en la mercancía individual. Cuanto menos rápido sea el desgaste de la maquinaria, tanto mayor será el número de mercancías entre las cuales se distribuya ese desgaste y tanto mayor será la cantidad de trabajo vivo que reemplace hasta su término de reproducción. En ambos casos aumentan la cantidad y el valor del capital constante fijo con respecto al variable.

«A igualdad de todas las demás condiciones, la capacidad de una nación de ahorrar parte de sus ganancias varía con la tasa de ganancia, siendo grande cuando ésta es elevada, y menor cuando es baja; pero cuando declina la tasa de ganancia, no todo lo demás permanece igual… Una baja tasa de ganancia se halla comúnmente acompañada por una rápida tasa de acumulación, en relación con el número de habitantes, como en Inglaterra… y una tasa elevada de ganancia por una tasa de acumulación tanto más baja,[81] en relación con el número de la población.» Ejemplos: Polonia, Rusia, India, etc. (Richard Jones, *An Introductory Lecture on Political Economy*, Londres, 1833, p. 50 y ss.) [341] Jones destaca, con razón, que a pesar de la baja en la tasa de la ganancia, aumentan los *inducements and faculties to accumulate* [alicientes y posibilidades de acumular]. En primer lugar, a causa del crecimiento de la sobrepoblación relativa. Segundo, porque con el aumento de la productividad del trabajo aumenta la masa de los valores de uso representados por el mismo valor de cambio, es decir los elementos materiales del capital. Tercero, porque se multiplican los ramos de la producción. Cuarto, por el desarrollo del sistema crediticio, de las sociedades por acciones, etc., y la concomitante facilidad para transformar dinero en capital sin convertirse uno mismo en

capitalista industrial. Quinto, el crecimiento de las necesidades y del afán de enriquecerse. Sexto, la creciente inversión masiva de capital fijo, etcétera.

*

Tres hechos fundamentales de la producción capitalista:

1) Concentración de los medios de producción en pocas manos, en virtud de lo cual dejan de aparecer como propiedad de los trabajadores directos, convirtiéndose en cambio en potencias sociales de la producción. Aunque primeramente lo hagan como propiedad privada de los capitalistas. Éstos son *trustees* [síndicos] de la sociedad burguesa, pero embolsan todos los frutos de esta sindicatura.

2) Organización del propio trabajo, en cuanto trabajo social: mediante la cooperación, división del trabajo y combinación del trabajo con las ciencias naturales. El modo capitalista de producción deroga la propiedad privada y el trabajo privado en esos dos sentidos, aunque lo hace bajo formas antagónicas.

3) Establecimiento del mercado mundial.

La ingente fuerza productiva, en proporción a la población, que se desarrolla dentro del modo capitalista de producción, y el crecimiento, aunque no en la misma proporción, de los valores de capital (no sólo de su sustrato material), que crecen con mucha mayor celeridad que la población, contradice a la base —que, en relación con el crecimiento de la riqueza, se torna cada vez más estrecha— para la cual opera esta inmensa fuerza productiva, y a las relaciones de valorización de este capital en expansión. De ahí las crisis.

SECCIÓN CUARTA

TRANSFORMACIÓN DE CAPITAL MERCANTIL Y DE CAPITAL DINERARIO EN CAPITAL DEDICADO AL TRAFICO DE MERCANCÍAS Y EN CAPITAL DEDICADO AL TRAFICO DE DINERO (CAPITAL COMERCIAL)[(1)]

CAPÍTULO XVI

EL CAPITAL DEDICADO AL TRÁFICO DE MERCANCÍAS[(2)]

[343]

El capital comercial o de comercio se divide en dos formas o subespecies, en capital dedicado al tráfico de mercancías y en capital dedicado al tráfico de dinero,[82] que a continuación caracterizaremos más en detalle, en la medida en que ello sea necesario para el análisis del capital en su estructura medular. Y ello es tanto más necesario por cuanto la economía moderna, incluso en el caso de sus mejores representantes, mezcla directamente el capital comercial con el capital industrial, pasando completamente por alto, de hecho, sus peculiaridades características.

*

El movimiento del capital mercantil ha sido analizado en el libro II.[3] Considerando el capital global de la sociedad, [344] siempre hay una parte del mismo que, aunque está compuesto por elementos en continua variación y hasta de cambiante magnitud, se halla como mercancía en el mercado, para transformarse en dinero; otra parte de él se halla en el mercado en forma de dinero para transformarse en mercancías. El capital global se halla constantemente empeñado en este movimiento de transformación, en esta metamorfosis formal. En la medida en que esta función del capital que se halla en el proceso de circulación se autonomiza, en general, como función particular de un capital particular, en que se fija en cuanto función adjudicada, en virtud de la división del trabajo, a un género particular de capitalistas, el capital mercantil se convierte en capital dedicado al tráfico o comercio de mercancías.

Ya hemos expuesto (libro II, capítulo VI, Los costos de circulación, 2 y 3)[4] hasta dónde deben considerarse la industria del trasporte, conservación y distribución de las mercancías —bajo una forma adecuada a dicha distribución— como procesos de producción que persisten dentro del proceso de circulación. Estos casos intermedios de la circulación del capital mercantil se confunden en parte con las funciones peculiares del capital comercial o dedicado al tráfico de mercancías, en parte se hallan ligadas, en la práctica, a las funciones especificas peculiares de éste, a pesar de que con el desarrollo de la división social del trabajo se pone de relieve en forma pura la función del capital comercial, es decir separada de aquellas funciones reales y autónoma con respecto a ellas. Para nuestros fines, en los que se trata de determinar la diferencia específica de esta figura particular del capital, debe hacerse abstracción, pues, de aquellas funciones. En tanto el capital que sólo funciona dentro del proceso de circulación, en especial el capital dedicado al tráfico de mercancías, combina en parte aquellas funciones con las suyas propias, no se manifiesta en su forma pura. Una vez despojado de aquellas funciones, y desechadas éstas, lo tendremos en su forma pura.

Hemos visto que la existencia del capital como capital mercantil y la metamorfosis que recorre dentro de la esfera de la circulación, en el mercado, como capital mercantil **[345]** —una metamorfosis que se resuelve en compras y ventas, en transformación del capital mercantil en capital dinerario y de capital dinerario en capital mercantil—, constituye una fase en el proceso de reproducción del capital industrial, es decir en su proceso de producción global; pero que al mismo tiempo se diferencia, en esta su función de capital de circulación, de sí mismo como capital productivo. Se trata de dos formas de existencia separadas y diferentes del mismo capital. Una parte del capital social global se halla permanentemente en esta forma de existencia como capital de circulación en el mercado, en el proceso de esta metamorfosis, pese a que para cada capital individual su existencia en cuanto capital mercantil y su metamorfosis en cuanto tal sólo constituya un punto de transición en constante desaparición y renovación, una fase transitoria de la continuidad de su proceso de producción, y aunque en consecuencia cambien permanentemente los elementos del capital mercantil que se halla en el mercado, al ser constantemente sustraídos al mercado de mercancías, siéndole devueltos en forma igualmente constante como nuevo producto del proceso de producción.

El capital dedicado al tráfico de mercancías no es, pues, otra cosa que la forma trasmutada de una parte de este capital de circulación que se halla constantemente en el mercado, en el proceso de la metamorfosis, y permanentemente comprendido por la esfera de la circulación. Decimos de una parte porque una parte de la compra y venta de las mercancías transcurre directamente entre los propios capitalistas industriales. En esta investigación hacemos abstracción por completo de esa parte, ya que en nada contribuye a la definición, a la intelección de la naturaleza específica del capital comercial, y porque, por otra parte, ya ha sido expuesta en el libro II de una manera exhaustiva para nuestros fines.

El comerciante en cuanto capitalista en general, aparece primeramente en el mercado como representante de cierta suma de dinero que adelanta como capitalista, es decir que quiere transformar de x (valor originario de esa suma) en $x + \Delta x$ (esa suma más la ganancia correspondiente). Pero para él, no sólo como capitalista en general, sino en especial como comerciante,

es obvio que su capital debe aparece originariamente en el mercado en la forma de capital dinerario, pues no produce mercancías sino que sólo comercia [346] con ellas, intermedia su movimiento, y para comerciar con ellas debe comprarlas primeramente, es decir ser poseedor de un capital dinerario.

Supongamos que un comerciante posea £ 3.000 que valoriza como capital comercial. Con esas £ 3.000 compra, por ejemplo, 30.000 varas de lienzo al fabricante del mismo, a 2 chelines la vara. Luego vende esas 30.000 varas. Si la tasa media anual de la ganancia es = 10%, y luego de deducir todos los costos accesorios obtiene una ganancia anual del 10%, habrá transformado al término del año las £ 3.000 en £ 3.300. Cómo obtiene esa ganancia es una cuestión que trataremos más adelante. Aquí hemos de considerar por ahora la mera forma del movimiento de su capital. Con las £ 3.000 compra constantemente lienzo, el cual vende de continuo; repite sin cesar esta operación de comprar para vender, **D — M — D′**, la forma simple del capital tal como se halla por completo dentro de la órbita del proceso de circulación, sin ser interrumpido por el intervalo del proceso de producción, situado fuera de su propio movimiento y función.

¿Cuál es entonces la relación entre este capital dedicado al tráfico de mercancías y el capital mercantil en cuanto mera forma de existencia del capital industrial? En lo que respecta al fabricante de lienzo, ha realizado con el dinero del comerciante el valor de su lienzo, la primera fase de la metamorfosis de su capital mercantil, cuya transformación en dinero ha llevado a cabo, y ahora, permaneciendo constantes las demás circunstancias, puede reconvertir el dinero en hilado, carbón, salario, etc., mientras que por otro lado puede transformarlo en medios de subsistencia, etc., para el consumo de su rédito, es decir, al margen del gasto del rédito, puede proseguir en el proceso de reproducción.

Pero aunque para él, para el productor del lienzo, se ha verificado la metamorfosis de ese producto en dinero, su venta, la misma aún no ha ocurrido para el propio lienzo. Éste se encuentra, como antes, en el mercado como capital mercantil, con la determinación de llevar a cabo su primera metamorfosis, de ser vendido. A este lienzo no le ha ocurrido otra cosa que un cambio en la persona de su poseedor. Con arreglo a su propia

determinación, a su posición en el proceso, sigue siendo, al igual que antes, capital mercantil, mercancía vendible, sólo que ahora está en manos del comerciante, en lugar de estar, como antes, en manos del [347] productor. La función de venderlo, la de mediar la primera fase de su metamorfosis, le ha sido quitada al productor por el comerciante, quien la transformó en su asunto particular, mientras que antes era una función cuyo cumplimiento le restaba aún al productor, una vez que había concluido la función de producir dicho capital mercantil.

Supongamos que el comerciante no logra vender las 30.000 varas durante el intervalo que necesita el producto de lienzo para lanzar nuevamente al mercado 30.000 varas por valor de £ 3.000. El comerciante no puede comprarla nuevamente porque aún tiene en depósito las 30.000 varas no vendidas, no habiéndolas reconvertido aún en capital dinerario. Se produce entonces un atascamiento, una interrupción de la reproducción. El productor de lienzo podría tener, ciertamente, capital dinerario adicional a su disposición, el cual, independientemente de la venta de las 30.000 varas, fuese capaz de transformarse en capital productivo prosiguiendo así el proceso de producción. Pero esta hipótesis en nada cambia las cosas. En la medida en que entra en consideración el capital adelantado en las 30.000 varas, su proceso de reproducción está y sigue interrumpido. Por consiguiente, en este caso se ve palpablemente de hecho, que las operaciones del comerciante no son otra cosa que las operaciones que deben realizarse, en general para transformar el capital mercantil del productor en dinero, las operaciones que median las funciones del capital mercantil en el proceso de circulación y reproducción. Si en lugar de un comerciante independiente fuese un mero dependiente del productor quien tuviese que ocuparse exclusivamente de esa venta, y además de la compra, esa conexión no quedaría oculta ni por un instante.

Por consiguiente, el capital dedicado al tráfico de mercancías o es en absoluto otra cosa que el capital mercantil del productor, que debe efectuar el proceso de su transformación en dinero, ejecutar su función como capital mercantil en el mercado; sólo que esa función, en lugar de aparecer como una operación subsidiaria del productor, aparece ahora como la operación

exclusiva de un género especial de capitalistas, de los comerciantes, se vuelve autónoma como la actividad de una inversión especial de capital.

Por lo demás, esto se revela asimismo en la forma, específica de la circulación del capital dedicado al tráfico [348] de mercancías. El comerciante compra la mercancía y la vende luego: **D — M — D′**. En la circulación mercantil simple o incluso en la circulación de mercancías tal como aparece en cuanto proceso de circulación del capital industrial, **M′ — D — M**, la circulación es mediada por el hecho de que toda pieza dineraria cambia dos veces de poseedor. El productor de lienzo vende su mercancía, el lienzo, transformándola en dinero; el dinero del comprador pasa a sus manos. Con ese mismo dinero compra hilado, carbón, trabajo, etc., vuelve a gastar ese mismo dinero para reconvertir el valor del lienzo en las mercancías que constituyen los elementos de producción del lienzo. La mercancía que compra no es la misma mercancía, no es mercancía de la misma índole que la que vende. Ha vendido productos y comprado medios de producción. Pero la situación es diferente en el movimiento del capital comercial. Con las £ 3.000 el lencero compra 30.000 varas de lienzo, vende las mismas 30.000 varas de lienzo para retirar de la circulación el capital dinerario (£ 3.000 además de la ganancia). Por lo tanto, en este caso no son las mismas piezas dinerarias, sino la misma mercancía la que cambia dos veces de lugar; va de manos del vendedor a manos del comprador, y de las de éste, convertido ahora en vendedor, a las de otro comprador. Se la vende dos veces, y se la puede vender varias veces aún por interpolación de una serie de comerciantes, y precisamente sólo en virtud de esa venta repetida, del doble cambio de lugar de la misma mercancía, el primer comprador recupera el dinero adelantado en la compra de la mercancía, se media el reflujo de ese dinero hacia él. En el caso **M′ — D — M**, el doble cambio de lugar del mismo dinero hace que la mercancía resulte enajenada bajo una figura y se la apropie bajo otra. En el otro caso, **D — M — D′**, el doble cambio de lugar de la misma mercancía hace que el dinero adelantado sea retirado de la circulación. De ese modo se revela precisamente que cuando la mercancía ha pasado de manos del productor a manos del comerciante aún no se ha vendido de manera definitiva, y que este último sólo prosigue la operación de la venta, o sea la mediación de la función del capital

mercantil. Pero al mismo tiempo se revela, de esta manera, que lo que para el capitalista productivo es **M — D**, una mera función de su capital en su forma transitoria de capital mercantil, es, para el comerciante, **D — M — D′**, una valorización especial del **[349]** capital dinerario que ha adelantado. Aquí se revela una fase de la metamorfosis de las mercancías con relación al comerciante, como **D — M — D′**, es decir como evolución de una especie particular de capital.

El comerciante vende definitivamente la mercancía, es decir el lienzo, al consumidor, sea éste un consumidor productivo (por ejemplo un blanqueador) o un consumidor individual, que utiliza el lienzo para su uso particular. De ese modo recupera el capital adelantado (con ganancia), y puede recomenzar la operación. Si en ocasión de la compra del lienzo el dinero no hubiese funcionado más que como medio de pago, de modo que el comerciante sólo tuviese que pagar seis semanas después de la recepción de mercancía, y si la hubiese vendido antes de ese lapso, podría pagarle al productor del lienzo incluso sin haber adelantado capital dinerario siquiera. Si no la hubiera vendido, tendría que pagar las £ 3.000 al vencimiento del plazo, en lugar de adelantarlas de inmediato contra entrega del lienzo; y si por alguna baja en los precios del mercado lo hubiese vendido por debajo del precio de compra, tendría que reponer la parte faltante a partir de su propio capital.

¿Qué confiere entonces al capital dedicado al tráfico de mercancías el carácter de un capital que funciona de manera autónoma, mientras que en manos del producto que vende él mismo aparece manifiestamente sólo como una forma particular de su capital en una fase particular del proceso de reproducción de éste durante la permanencia del mismo en la esfera de la circulación?

Primero: el hecho de que el capital mercantil, en manos de un agente diferente de su productor, lleva a cabo su transformación definitiva en dinero, es decir su primera metamorfosis, su función que le corresponde —en el mercado— *qua* [en cuanto] capital mercantil, y que esa función del capital mercantil se produce en virtud de la operación del comerciante, mediante su compra y su venta, de modo que esa operación se configura como una actividad propia, separada de las restantes funciones del capital

industrial, y por ende independiente. Es una forma particular de la división social del trabajo, de modo que una parte de la función que en caso contrario debería llevarse a cabo en una fase particular del proceso de reproducción del capital, en este caso de la circulación, aparece como la función exclusiva de un agente de circulación **[350]** propio, diferente del productor. Pero de esa manera esta actividad particular no aparecería aún en modo alguno como la función de un capital particular, diferente del capital industrial implicado en su proceso de reproducción, y autónomo con respecto a él, como en efecto no aparece como tal allí donde desarrollan el comercio los simples viajantes de comercio u otros agentes directos del capitalista industrial. Por tanto, aún debe sumarse un segundo factor.

Segundo: ese nuevo factor interviene por el hecho de que el agente independiente de circulación, el comerciante, adelanta capital dinerario (propio o prestado) en contraposición. Lo que para el capital industrial que se encuentra en su proceso de reproducción se presenta sencillamente como **M — D**, como transformación del capital mercantil en capital dinerario o mera venta, se presenta para el comerciante como **D — M — D′**, como compra y venta de la misma mercancía, y en consecuencia como reflujo del capital dinerario que se aleja de él en la compra, retornando en virtud de la venta.

Siempre es **M — D**, la transformación del capital mercantil en capital dinerario, lo que se presenta para el comerciante como **D — M — D**, en tanto adelanta capital, en la compra de la mercancía al productor; siempre la primera metamorfosis del capital mercantil, aunque para un productor o para el capital industrial que se halla en su proceso de reproducción el mismo acto puede presentarse como **D — M**, es decir como reconversión del dinero en mercancía (los medios de producción) o como segunda fase de la metamorfosis. Para el productor de lienzo, **M — D** constituyó la primera metamorfosis, transformación del capital mercantil en capital dinerario. Para el comerciante, este acto se presenta como **D — M**, transformación de su capital dinerario en capital mercantil. Ahora bien, si vende su lienzo al blanqueador, para éste ese acto constituye **D — M**, transformación de capital dinerario en capital productivo o la segunda metamorfosis de su capital mercantil, pero para el comerciante es **M — D**,

la venta del lienzo que ha comprado. Sin embargo, de hecho sólo ahora el capital mercantil que ha producido el fabricante de lienzo ha sido definitivamente vendido, o bien este **D — M — D** del comerciante sólo constituye un proceso mediador para el **M — D** entre dos productores. O bien supongamos que el fabricante de lienzo, con una parte del valor del lienzo vendido, compra hilado a un comerciante **[351]** en hilados. Entonces, esto constituye para él **D — M**. Pero para el comerciante que vende el hilado es **M — D**, reventa del hilado; y con relación al propio hilado, en cuanto capital mercantil, es sólo su renta definitiva, con la cual pasa de la esfera de la circulación a la esfera del consumo; **M — D**, el término definitivo de su primera metamorfosis. Por ello, ya sea que el comerciante le compre al capitalista industrial o que le venda, su **D — M — D**, el ciclo del capital comercial, siempre expresará solamente lo que, con referencia al propio capital mercantil, en cuanto forma de transición del capital industrial que se reproduce, no es más que **M — D**, el cumplimiento de su primera metamorfosis. El **D — M** del capital comercial sólo es simultáneamente **M — D** para el capitalista industrial, pero no lo es para el capital mercantil producido por éste;[(5)] sólo es la transición del capital mercantil de manos del industrial a manos del agente de la circulación; sólo el **M — D** del capital comercial es el **M — D** definitivo del capital mercantil actuante. **D — M — D** sólo son dos **M — D** del mismo capital mercantil, dos ventas sucesivas del mismo, que sólo median su venta última y definitiva.

En consecuencia, el capital mercantil asume en el capital dedicado al tráfico de mercancías la figura de una especie autónoma de capital por el hecho de que el comerciante adelanta capital dinerario, el cual sólo se valoriza como capital, sólo funciona como capital por el hecho de estar exclusivamente ocupado en mediar la metamorfosis del capital mercantil, su función como capital mercantil, es decir su transformación en dinero, y lo hace mediante la constante compra y venta de mercancías. Ésta es su operación exclusiva; esta actividad que media el proceso de circulación del capital industrial es la función exclusiva del capital dinerario con el cual opera el comerciante. En virtud de esa función transforma su dinero en capital dinerario, presenta su **D** como **D — M — D′**, y en virtud del mismo

proceso transforma el capital mercantil en capital dedicado al tráfico de mercancías.

El capital dedicado al tráfico de mercancías, en la medida en que exista bajo la forma del capital mercantil y mientras exista bajo esa forma —considerando el proceso **[352]** de reproducción del capital social global—, no es, evidentemente, otra cosa que la parte del capital industrial, existente aún en el mercado y empeñado en el proceso de su metamorfosis, que existe ahora como capital mercantil y funciona como tal. Por lo tanto, es sólo el capital *dinerario* adelantado por el comerciante, exclusivamente destinado a la compra y a la venta, y que por ello jamás adopta otra forma que la del capital mercantil y la del capital dinerario, y nunca la del capital productivo, permaneciendo constantemente encerrado dentro de la esfera de circulación del capital; sólo es este capital dinerario el que hay que considerar ahora con relación al proceso global de reproducción del capital.

No bien el productor, el fabricante de lienzo, ha vendido sus 30.000 varas al comerciante por £ 3.000, compra con el dinero así obtenido los medios de producción necesarios, y su capital reingresa al proceso de producción; su proceso de producción continúa, prosigue ininterrumpidamente. Para él se ha llevado a cabo la transformación de su mercancía en dinero. Pero para el propio lienzo la transformación no ha ocurrido aún, como hemos visto. El lienzo aún no ha sido definitivamente transformado de nuevo en dinero, no ha entrado aún como valor de uso en el consumo, sea en el consumo productivo o en el consumo individual. El comerciante lencero representa ahora en el mercado el mismo capital mercantil que en él representaba originariamente el productor de lienzos. Para éste el proceso de la metamorfosis se ha abreviado, pero ello sólo para proseguir en manos del comerciante.

Si el productor del lienzo tuviese que esperar hasta que su lienzo haya cesado efectivamente de ser una mercancía, hasta que haya pasado a su último comprador, el consumidor productivo o individual, su proceso de reproducción se vería interrumpido. O bien para no interrumpirlo hubiese debido restringir sus operaciones, teniendo que transformar una parte menor de su lienzo en hilado, carbón, trabajo, etc., en suma, en los elementos del capital productivo, conservando una mayor parte del mismo como reserva

dineraria, a fin de que, mientras una parte de su capital se encontraba en el mercado como mercancía, otra parte del mismo pudiera proseguir el proceso de producción, de tal suerte que cuando esta parte ingresara al mercado como mercancía, la otra influyera en forma de **[353]** dinero. Esta división de su capital no queda suprimida por la injerencia del comerciante. Pero sin esta última, la parte del capital de circulación existente bajo la forma de reserva dineraria tendría que ser siempre mayor con relación a la parte del mismo ocupada bajo la forma de capital productivo, restringiéndose proporcionalmente la escala de la reproducción. En lugar de ello, el productor puede emplear constantemente una parte mayor de su capital en el proceso de producción propiamente dicho, y una parte menor en carácter de reserva dineraria.

Pero en cambio hay otra parte del capital social que se encuentra permanentemente dentro de la esfera de circulación bajo la forma del capital comercial. Siempre se le emplea sólo para comprar y vender mercancías. De este modo, sólo parece haber ocurrido un cambio de las personas que tienen en sus manos este capital.

Si el comerciante, en lugar de comprar lienzo por £ 3.000 con la intención de volver a venderlo, emplease él mismo productivamente esas £ 3.000, se habría incrementado el capital productivo de la sociedad. Sin embargo, en tal caso el productor de lienzo tendría que fijar una parte más significativa de su capital como reserva dineraria, y otro tanto tendría que hacer el comerciante, ahora convertido en capitalista industrial. Por su parte, si el comerciante prosigue siéndolo, el productor ahorra tiempo en la venta, el cual puede emplear en supervisar el proceso de producción, mientras que el comerciante debe dedicar todo su tiempo a la venta.

Caso que el capital comercial no sobrepase sus proporciones necesarias, se debe suponer:

1) que como consecuencia de la división del trabajo, el capital que se ocupa exclusivamente de la compra y de la venta (y en el cual se incluye, además del dinero para la compra de mercancías, el dinero que debe ser desembolsado en el trabajo necesario para la actividad de la empresa comercial, en capital constante del comerciante, edificios para depósitos,

trasporte, etc.) es menor de lo que sería si el capitalista industrial debiese estar personalmente a cargo de toda la parte comercial de su empresa;

2) que, puesto que el comerciante se ocupa exclusivamente de esa actividad, para el productor no sólo su mercancía se convertirá antes en dinero, sino que el propio **[354]** capital mercantil efectuará más rápidamente su metamorfosis de lo que lo haría en manos del productor;

3) que, considerando el capital comercial global en relación con el capital industrial, una rotación del capital comercial puede representar no sólo las rotaciones de muchos capitales en una esfera de la producción, sino las rotaciones de un número de capitalistas en diversas esferas de producción. El primer caso se da, por ejemplo, si el lencero, luego de haber comprado con sus £ 3.000 el producto de un productor de lienzos y de haberlo vuelto a vender, antes que el mismo productor vuelva a lanzar al mercado la misma cantidad de mercancías, compra el producto de otro o de varios otros productores de lienzos y vuelve a venderlo, mediando así las rotaciones de diferentes capitales en la misma esfera de la producción. El segundo caso se da cuando el comerciante, luego de vender el lienzo, compra seda, por ejemplo, es decir que media la rotación de un capital en otra esfera de la producción.

En general hay que señalar lo siguiente: la rotación del capital industrial está limitada no sólo por el tiempo de circulación, sino también por el tiempo de producción. La rotación del capital comercial, en la medida en que sólo comercie con una clase determinada de mercancías, está limitada no por la rotación de un capital industrial, sino por la de todos los capitales industriales en el mismo ramo de la producción. Una vez que el comerciante ha comprado y vendido el lienzo de uno, puede comprar y vender el de otro, antes de que el primero vuelva a lanzar una mercancía al mercado. En consecuencia, el mismo capital comercial puede mediar sucesivamente las diversas rotaciones de los capitales invertidos en un ramo de la producción, de modo que su rotación no es idéntica a las rotaciones de un capital industrial individual, y por ello no sólo repone la reserva dineraria individual que ese capitalista industrial determinado debería tener *in petto*. La rotación del capital comercial en una esfera de la producción está limitada, naturalmente, por la producción global de dicha esfera. Pero

no lo está por los límites de la producción o por el tiempo de rotación del capital individual de la misma esfera, en la medida en que ese tiempo de rotación está dado por el tiempo de producción. Supongamos que A suministre una mercancía que requiere tres meses para su producción. Luego de que el comerciante **[355]** la ha comprado y vendido, digamos en un mes, puede comprar y vender el mismo producto de otro productor. O bien luego de vender los granos de un arrendatario, por ejemplo, puede comprar y vender, con el mismo dinero, los granos de otro, etc. La rotación de su capital está limitada por el volumen de granos que puede comprar y vender sucesivamente en un lapso dado, por ejemplo en un año, mientras que la rotación del capital del arrendatario, prescindiendo del tiempo de circulación, está limitada por el tiempo de producción, que dura un año.

Pero la rotación del mismo capital comercial puede mediar igualmente las rotaciones de capitales en diversos ramos de la producción.

En tanto el mismo capital comercial sirve, en diversas rotaciones, para transformar sucesivamente en dinero diversos capitales mercantiles, comprándolos y vendiéndolos uno después del otro, desempeña, en cuanto capital dinerario, la misma función con respecto al capital mercantil que desempeña el dinero en general, en virtud del número de sus rotaciones en un período dado, con respecto a las mercancías.

La rotación del capital comercial no es idéntica a la rotación o a una sola reproducción de un capital industrial de igual magnitud; antes bien es igual a la suma de las rotaciones de un número de esta clase de capitales, sea en la misma esfera de la producción o en diversas esferas. Cuanto más rápidamente rote el capital comercial, tanto menor será la parte del capital dinerario global que figure como capital comercial, y cuanto más lentamente rote el capital comercial, tanto mayor será dicha parte. Cuanto menos desarrollada esté la producción, tanto mayor será la suma del capital comercial en relación con la suma de todas las mercancías volcadas en la circulación; pero tanto menor será en términos absolutos o comparada con situaciones de mayor desarrollo. Y a la inversa en el caso contrario. Por eso, en esas condiciones de falta de desarrollo, la mayor parte del capital dinerario propiamente dicho se encuentra en manos de los comerciantes, cuyo patrimonio constituye así, respecto a los otros, el patrimonio dinerario.

La velocidad de circulación del capital dinerario adelantado por el comerciante depende: 1) de la velocidad con la que se renueva el proceso de producción y con que **[356]** se entrelazan los diversos procesos de producción, y 2) de la velocidad del consumo.

No es necesario que el capital comercial recorra meramente la rotación anteriormente considerada, la de comprar primero mercancías por todo el monto de su valor, para luego venderlas. Por el contrario, el comerciante efectúa simultáneamente ambos movimientos. Su capital se divide entonces en dos partes. Una de ellas se compone de capital mercantil, y la otra de capital dinerario. En un caso compra, con lo cual convierte su dinero en mercancías. En otro caso vende, con lo que transforma otra parte del capital mercantil en dinero. De un lado, su capital refluye hacia él como capital dinerario, mientras que por el otro afluye hacia él capital mercantil. Cuanto mayor es la parte que existe bajo una forma, tanto menor es la parte que existe bajo la otra. Esto se alterna y se compensa. Si con el empleo del dinero como medio de circulación se combinan su empleo como medio de pago y el sistema crediticio que sobre él se basa, disminuye aún más la parte de capital dinerario del capital comercial en proporción con la magnitud de las transacciones que lleva a cabo este capital comercial. Si compro vino por £ 1.000 a tres meses de plazo, y si he vendido el vino al contado, antes de expirados los tres meses, no debo adelantar ni un centavo para esta transacción. En este caso también es de una claridad meridiana el hecho de que el capital dinerario que en este caso figura como capital comercial no es, en modo alguno, otra cosa que el propio capital industrial en su forma de capital dinerario, en su reflujo hacia sí mismo bajo la forma de dinero. (El hecho de que el productor que ha vendido £ 1.000 de mercancías a 3 meses de plazo pueda descontar la letra, es decir la obligación de pago, en el banco, en nada altera las cosas y nada tiene que ver con el capital del comerciante.) Si en el ínterin los precios de mercado de la mercancía rebajasen en $^{1}/_{10}$, el comerciante no sólo no obtendría ninguna ganancia, sino que únicamente recibiría £ 2.700 en lugar de £ 3.000. Debería agregar £ 300 para pagar. Estas £ 300 sólo funcionarían como reserva para la nivelación de la diferencia de precios. Pero otro tanto vale para el productor. Si él mismo hubiese vendido a precios en baja,

también hubiera perdido £ 300, y no podría recomenzar la producción en la misma escala sin capital de reserva. [357]

El lencero le compra al fabricante lienzo por £ 3.000; de estas £ 3.000, el fabricante destina, por ejemplo, £ 2.000 para comprar hilado, se lo compra al comerciante de hilados. El dinero con el cual el fabricante paga a este comerciante no es el dinero del comerciante lencero, pues éste ha recibido a cambio mercancías por el importe de esta suma. Es forma dineraria de su propio capital. En manos del comerciante en hilados, estas £ 2.000 aparecen ahora como capital dinerario refluido; pero ¿en qué medida lo son, a diferencia de esas £ 2.000, en cuanto forma dineraria abandonada del lienzo y forma dineraria adoptada del hilado? Si el comerciante de hilados ha comprado a crédito y vendido al contado antes de expirar su vencimiento de pago, no hay en esas £ 2.000 ni un solo centavo de capital comercial que difiera de la forma dineraria que adopta el propio capital industrial en su proceso cíclico. El capital dedicado al tráfico de mercancías, en la medida en que no es, por consiguiente, mera forma del capital industrial que se halla bajo la figura de capital mercantil o capital dinerario en manos del comerciante, no es otra cosa que la parte del capital dinerario que pertenece al propio comerciante y a la que se hace circular en la compra y venta de mercancías. Esta parte representa, en escala reducida, esa parte del capital adelantada para la producción que siempre tendría que hallarse en manos del industrial como reserva dineraria, como medio de compra; y circular siempre como su capital dinerario. Esta parte se encuentra ahora, reducida, en manos de capitalistas comerciales; y como tal funciona constantemente en el proceso de circulación. Es la parte del capital global que, al margen de gastos de rédito, debe circular constantemente como medio de compra en el mercado para asegurar la continuidad del proceso de reproducción. Es tanto menor en relación con el capital global cuanto más veloz sea el proceso de reproducción y cuanto más desarrollada se halle la función del dinero como medio de pago, es decir del sistema crediticio.[38] [358]

El capital comercial no es otra cosa que capital que actúa dentro de la esfera de la circulación. El proceso de circulación es una fase del proceso global de la reproducción. Pero en el proceso de la circulación no se

produce ningún valor, y por consiguiente tampoco se produce plusvalor alguno. Sólo tienen lugar modificaciones formales de la misma masa de valor. De hecho no ocurre sino la metamorfosis de las mercancías, que en cuanto tal nada tiene que ver con creación o modificación de valor. Si en la venta de la mercancía producida se realiza un plusvalor, ello ocurre porque ese plusvalor ya existe en ella, en el segundo acto, el del nuevo intercambio de capital dinerario por mercancía (elementos de producción), tampoco el comprador realiza un plusvalor, sino que en él solamente se inicia la producción del plusvalor mediante el intercambio de dinero por medios de producción y fuerza de trabajo. Por el contrario. En la medida en que estas metamorfosis insumen tiempo de circulación —tiempo éste en el cual el capital no produce absolutamente nada, y por **[359]** ende tampoco produce plusvalor— constituye una limitación de la creación de valor, y el plusvalor se expresará, en cuanto tasa de la ganancia, precisamente en forma inversamente proporcional a la duración del tiempo de circulación. Por consiguiente, el capital comercial no crea valor ni plusvalor, es decir no lo hace directamente. En la medida en que contribuye a la abreviación del tiempo de circulación, puede ayudar indirectamente a aumentar el plusvalor producido por el capitalista industrial. En la medida en que ayuda a expandir el mercado y en que media la división del trabajo entre los capitales, es decir que capacita al capital para trabajar en mayor escala, su función promueve la productividad del capital industrial y su acumulación. En la medida en que abrevia el tiempo de circulación, eleva la proporción entre el plusvalor y el capital adelantado, es decir la tasa de ganancia. En la medida en que reduce la parte del capital confinada como capital dinerario dentro de la esfera de la circulación, hace aumentar la parte del capital directamente empleada en la producción.

CAPÍTULO XVII

LA GANANCIA COMERCIAL[6]

[361]

Hemos visto en el libro II[7] que las funciones puras del capital en la esfera de circulación —es decir, las operaciones que el capitalista industrial debe llegar a cabo primeramente para realizar el valor de sus mercancías, y en segundo lugar para reconvertir ese valor en los elementos de producción de la mercancía: las operaciones para mediar las metamorfosis del capital mercantil **M′ — D — M**, esto es, los actos de la venta y de la compra— no generan valor ni plusvalor. A la inversa, se demostró que el tiempo requerido para ello genera límites para la formación de valor y plusvalor, objetivamente con referencia a las mercancías y subjetivamente con relación a los capitalistas. Lo que tiene validez de por sí en la metamorfosis del capital mercantil no se altera, naturalmente, en modo alguno por el hecho de que una parte del mismo asuma la figura de capital dedicado al tráfico de mercancías, o de que las operaciones en virtud de las cuales se provoca la metamorfosis del capital mercantil aparezcan como la actividad peculiar de un sector particular de capitalistas o como función exclusiva de una parte del capital dinerario. Si la venta y la compra de mercancías —y a esto se reduce la metamorfosis del capital mercantil **M′ — D — M**— por parte de los propios capitalistas industriales no son operaciones que crean valor o plusvalor, es imposible que se conviertan en [362] tales operaciones por el hecho de que en lugar de aquéllos sean otras las personas que las llevan a cabo. Además, si la parte del capital social global que debe hallarse

constantemente disponible como capital dinerario para que el proceso de reproducción no resulte interrumpido por el proceso de circulación, sino que sea continuo, si ese capital dinerario no crea valor ni plusvalor, no podrá adquirir dichos atributos si en lugar del capitalista industrial es otro sector de capitalistas el que lo lanza constantemente a la circulación para que desempeñe las mismas funciones. Ya se ha bosquejado, y más adelante volverá a plantearse, hasta dónde el capital comercial puede ser indirectamente productivo.

Por consiguiente, el capital dedicado al tráfico de mercancías —despojado de todas las funciones heterogéneas como almacenamiento, trasporte, distribución, fraccionamiento, que puedan estar ligadas a él, y restringido a su verdadera función de comprar para vender— no crea valor ni plusvalor, sino que sólo media su realización, y con ello al mismo tiempo el verdadero intercambio de las mercancías, su pasaje de una mano a otra, el metabolismo social. Sin embargo, puesto que la fase de circulación del capital industrial constituye una fase del proceso de reproducción lo mismo que la producción, el capital que actúa independientemente en el proceso de circulación debe arrojar la ganancia anual media lo mismo que el capital que actúa en los diversos ramos de la producción. Si el capital comercial arrojase una ganancia porcentual media más elevada que el capital industrial, una parte del capital industrial se convertiría en capital comercial. Si arrojase una ganancia media más baja, ocurriría el proceso inverso. Una parte del capital comercial se transformaría en capital industrial. No hay género de capital que tenga mayor facilidad para modificar su destino, su función, que el capital comercial.

Puesto que el propio capital comercial no genera plusvalor alguno, está claro que el plusvalor que le corresponde en la forma de ganancia media, constituye una parte del plusvalor generado por el capital productivo global. Pero se plantea entonces este interrogante: ¿cómo se apodera el capital comercial de la parte del plusvalor o ganancia generada por el capital productivo, y que le corresponde? **[363]**

El que la ganancia comercial sea un mero recargo, una elevación nominal del precio de las mercancías por encima de su valor, no constituye más que una apariencia.

Resulta claro que el comerciante sólo puede extraer su ganancia del precio de las mercancías que él vende, y más claro aún que esa ganancia, que obtiene en la venta de sus mercancías, debe ser igual a la diferencia entre su precio de compra y su precio de venta, igual al excedente del primero por encima del segundo.

Es posible que después de la compra de la mercancía y antes de su venta entren en ella costos adicionales (costos de circulación), y es igualmente posible que no sea éste el caso. Si ingresan tales costos, es claro que el excedente del precio de venta por encima del precio de compra no representa solamente ganancia. Para simplificar la investigación supongamos en primera instancia que no entran costos de esa naturaleza.**(8)**

Para el capitalista industrial, la diferencia entre el precio de venta y el precio de compra de sus mercancías es igual a la diferencia entre su precio de producción y su precio de costo, o si consideramos el capital social global, es igual a la diferencia entre el valor de las mercancías y su precio de costo para los capitalistas, lo cual vuelve a reducirse a la diferencia de la cantidad global del trabajo objetivado en ellas por encima de la cantidad de trabajo pago objetivado en ellas. Antes de que las mercancías compradas por el capitalista industrial vuelvan a ser lanzadas al mercado como mercancías vendibles, recorren el proceso de producción, y sólo en éste se produce la parte constitutiva de su precio que más tarde ha de realizarse como ganancia. Pero en el caso del comerciante la situación es otra. Las mercancías sólo se hallan en sus manos mientras se encuentran en su proceso de circulación. El comerciante sólo prosigue su venta, comenzada por el capitalista productivo, la realización de su precio, y por lo tanto no las hace atravesar ningún proceso intermedio en el cual pudiesen absorber nuevamente plusvalor. Mientras que el capitalista industrial sólo realiza en la circulación el plusvalor o ganancia producido hasta ese momento, en cambio el comerciante debe no sólo realizar su ganancia en la **[364]** circulación y a través de ella, sino también empezar por crearla. Esto sólo parece ser posible vendiendo por encima de sus precios de producción las mercancías que el capitalista industrial le vendiera a sus precios de producción —o a sus valores, si tomamos en cuenta el capital mercantil global—, o sea efectuando un recargo nominal a sus precios; es decir, si

consideramos el capital mercantil global, vendiéndolas por encima de su valor y embolsando ese excedente de su valor nominal por encima de su valor real, en una palabra, vendiéndolas más caras de lo que son.

Es muy sencillo comprender esta forma de recargo; por ejemplo, una vara de lienzo cuesta 2 chelines. Si he de obtener un 10% de ganancia de la reventa, deberé añadir $^{1}/_{10}$ al precio, es decir que tendré que vender la vara a 2 chelines y 2 $^{2}/_{5}$ peniques. La diferencia entre su precio de producción real y su precio de venta es entonces = 2 $^{2}/_{5}$ peniques, y esto constituye una ganancia del 10% sobre los 2 chelines. De hecho, le venderé entonces al comprador la vara a un precio que, en realidad, es el precio de 1 $^{1}/_{10}$ varas. O lo que resulta lo mismo: todo ocurre como si le vendiese al comprador**(9)** sólo $^{10}/_{11}$ de vara por 2 chelines, quedándome con $^{1}/_{11}$ para mí. En efecto, con 2 $^{2}/_{5}$ peniques puedo readquirir $^{1}/_{11}$ de vara, calculando el precio de la vara a 2 chelines 2 $^{2}/_{5}$ peniques. Esto sólo sería, pues, un rodeo para participar en el plusvalor y en el plusproducto mediante la elevación nominal del precio de las mercancías.

Ésta es la realización de la ganancia comercial por incremento de precio de las mercancías, tal como se nos ofrece en primera instancia y en su apariencia. Y de hecho, toda la idea de que la ganancia surge de una elevación nominal del precio de las mercancías o de la venta de las mismas por encima de su valor provino de la concepción del capital comercial.

Sin embargo, considerándolo más en detalle, pronto se revela que esto es mera apariencia. Y que en el modo capitalista de producción, suponiéndolo dominante, la ganancia comercial no se realiza de esta manera. (Siempre se trata aquí del término medio, y no de casos aislados.) ¿Por qué suponemos que el comerciante sólo puede realizar **[365]** una ganancia, digamos que del 10%, sobre sus mercancías, vendiéndolas en un 10% por encima de sus precios de producción? Porque hemos supuesto que el productor de esas mercancías, el capitalista industrial (quien, en cuanto personificación del capital industrial siempre figura, con respecto al mundo exterior, como «el productor»), se las ha vendido al comerciante a su precio de producción. Si los precios de compra de las mercancías pagados por el comerciante son iguales a sus precios de producción, y en última instancia

iguales a sus valores, de modo que el precio de producción, en última instancia el valor de las mercancías, constituye el precio de costo para el comerciante, entonces de hecho el excedente entre el precio a que vende y el precio a que compra —y sólo esta diferencia constituye la fuente de su ganancia— debe ser un excedente del precio comercial de esas mercancías por encima de su precio de producción, y en última instancia el comerciante debe vender todas las mercancías por encima de sus valores. Pero ¿por qué hemos supuesto que el capitalista industrial vende al comerciante las mercancías a sus precios de producción? O mejor dicho, ¿qué se presupuso en esa hipótesis? Se supuso que el capital comercial (aquí tenemos que vérnoslas con él ya sólo como capital dedicado al tráfico de mercancías) no entra en la formación de la tasa general de ganancia. Partimos necesariamente de este supuesto al exponer la tasa general de ganancia, en primer lugar porque el capital comercial como tal aún no existía para nosotros por aquel entonces; y en segundo término, porque por el momento aún era necesario que desarrolláramos la ganancia media, y por consiguiente la tasa general de ganancia, como nivelación de las ganancias o plusvalores realmente producidos por los capitales industriales de las diversas esferas de la producción. En cambio, en el caso del capital comercial tenemos que vérnoslas con un capital que participa en la ganancia sin participar en su producción. Por lo tanto, es menester ahora completar la exposición anterior.

Supongamos que el capital industrial global adelantado durante el año sea = 720*c* + 180*v* = 900 (por ejemplo en millones de libras esterlinas), y que *pv'* = 100%. El producto es, en consecuencia, = 720*c* + 180*v* + 180*pv*. Si denominamos **M** a este producto o al capital mercantil producido, su valor o precio de producción (puesto que ambos coinciden si tenemos en cuenta la totalidad de **[366]** las mercancías) es = 1.080, y la tasa de ganancia para el capital global de 900 será = 20%. Este 20% será conforme a lo anteriormente desarrollado, la tasa media de ganancia, puesto que en este caso el plusvalor no está calculado sobre tal o cual capital de composición particular, sino sobre el capital industrial global con su composición media. Es decir que **M** = 1.080 y la tasa de ganancia = 20%. Pero supongamos ahora que además de estas £ 900 de capital industrial se

suman aún £ 100 de capital comercial, que tiene la misma participación en la ganancia que aquél, *pro rata* de su magnitud. Según el supuesto, constituye $^{1}/_{10}$ del capital global de 1.000. Por lo tanto, participa con $^{1}/_{10}$ en el plusvalor global de 180, obteniendo así una ganancia según una tasa del 18%. Por consiguiente, de hecho la ganancia que hay que distribuir entre los $^{9}/_{10}$ restantes del capital es ya sólo = 162, o sea, sobre el capital de 900, también de 18%. En consecuencia, el precio al cual venden **M** los poseedores del capital industrial de 900 a los comerciantes, es = 720*c* + 180*v* + 162*pv* = 1.062. Por lo tanto, si el comerciante recarga sobre su capital de 100 la ganancia media del 18%, venderá las mercancías a 1.062 + 18 = 1.080, es decir a su precio de producción o considerando el capital mercantil global, a su valor, a pesar de que sólo obtiene su ganancia en la circulación y a través de ella, y sólo por medio del excedente de su precio de venta por encima de su precio de compra. Pero no obstante no vende las mercancías por encima de su valor ni por encima de su precio de producción, precisamente porque las ha comprado a los capitalistas industriales por debajo de su valor o por debajo de su precio de producción.

Por lo tanto, en la formación de la tasa general de ganancia entra el capital comercial, determinándola *pro rata* de la parte que forma del capital global. Así, si en el caso indicado se dice que la tasa media de ganancia es = 18%, sería = 20% si $^{1}/_{10}$ del capital global no fuese capital comercial, con lo cual la tasa general de ganancia habrá disminuido en $^{1}/_{10}$. Con ello también se incorpora una nueva determinación restrictiva del precio de producción. Por precio de producción debe entenderse, como siempre, el precio de la mercancía = sus costos (el valor del capital constante + capital variable contenido en ella) + la ganancia media sobre ella. Pero esta ganancia media ahora se halla determinada de otro modo. Está determinada **[367]** por la ganancia global que genera el capital productivo total; pero no calculada sobre este capital productivo total de modo que, si éste fuese, como anteriormente, = 900 y la ganancia = 180, la tasa media de ganancia sería = 180/900 = 20%, sino calculada sobre el capital productivo total + capital comercial, de suerte que si hay 900 de capital productivo y 100 de capital comercial, la tasa media de ganancia será = 180/1000 = 18%. Por consiguiente, el precio de producción es = *pc* (costos) + 18, en lugar de ser

igual a *pc* + 20. En la tasa media de ganancia ya se ha calculado la parte de la ganancia global correspondiente al capital comercial. Por ello, el valor real o precio real de producción del capital mercantil global es = *pc* + *g* + *gc* (siendo *gc* la ganancia comercial).**(10)** El precio de producción o el precio al cual vende el capitalista industrial en cuanto tal, es por ende menor que el precio de producción real de la mercancía; o, si tenemos en cuenta la totalidad de las mercancías, los precios a los cuales la clase de los capitalistas industriales vende dichas mercancías, son menores que sus valores. Así, en el caso anterior: 900 (costos) + 18% sobre 900, o sea 900 + 162 = 1.062. Ahora bien, al vender el comerciante a 118 una mercancía que le cuesta 100, recarga por cierto un 18%; pero puesto que la mercancía que ha comprado a 100 vale 118, no por ello la vende por encima de su valor.**[83]** Conservaremos la expresión «precio de producción» en el sentido más estrecho anteriormente desarrollado. Resulta claro entonces que la ganancia del capitalista industrial es igual al excedente del precio de producción de la mercancía por encima de su precio de costo y que, a diferencia de esa ganancia industrial, la ganancia comercial es igual al excedente del precio de venta por encima del precio de producción de la mercancía, el que es su precio de compra para el comerciante; pero que el precio real de la mercancía es = a su precio de producción + la ganancia del comercio (o comercial). Así como e capital industrial sólo realiza ganancia que ya se halla **[368]** dentro del valor de la mercancía en calidad de plusvalor, así también el capital comercial realiza ganancia sólo porque no todo el plusvalor o ganancia está realizado aún en el precio de la mercancía realizado por el capital industrial.**39** **[84]** De esta manera, el precio de venta del comerciante se halla por encima del precio de compra, no porque aquél se halle por encima del valor total, sino porque éste se encuentra por debajo del mismo.

Por consiguiente, el capital comercial entra en la nivelación del plusvalor para convertirse en la ganancia media, aunque no entre en la producción de dicho plusvalor. De ahí que la tasa general de ganancia ya contenga la deducción del plusvalor que le corresponde al capital comercial, es decir una deducción de la ganancia que le correspondería al capital industrial.

De lo dicho hasta aquí se desprende:

1) Cuanto mayor sea el capital comercial en relación con el capital industrial, tanto menor será la tasa de la ganancia industrial y viceversa.

2) Así como en la sección primera se demostró que la tasa de ganancia expresa una tasa siempre menor que la tasa del plusvalor real, es decir que siempre expresa como demasiado pequeño el grado de explotación del trabajo —por ejemplo, en el caso anterior expresa 720*c* + 180*v* + 180*pv*, una tasa del plusvalor del 100% como una tasa de ganancia de sólo un 20% —, así esta relación diverge más aún, en la medida en que ahora la propia tasa media de ganancia, al incorporar a su cálculo la parte correspondiente al capital comercial, aparece nuevamente más pequeña, en este caso del 18% en lugar del 20%. Por consiguiente, la tasa media de ganancia del capitalista que explota directamente expresa la tasa de la ganancia como menor de lo que es en realidad.

Suponiendo constantes todas las demás circunstancias, el volumen relativo del capital comercial (del cual constituye una excepción el de los comerciantes al por menor, que es un género híbrido) será inversamente proporcional a la velocidad de su rotación, es decir que será inversamente proporcional a la energía del proceso de reproducción en general. En el desenvolvimiento del análisis científico, la formación de la tasa general de ganancia aparece como si **[369]** dimanara de los capitales industriales y de su competencia y sólo más tarde será enmendada, complementada y modificada en virtud de la injerencia del capital comercial. En el curso del desarrollo histórico, las cosas ocurren exactamente a la inversa. El capital comercial es el primero en determinar los precios de las mercancías más o menos según sus valores, y es en la esfera de la circulación, mediadora del proceso de reproducción,**(11)** donde primero se forma una tasa general de ganancia. Sólo una vez que se ha impuesto el modo capitalista de producción y que el propio productor se ha convertido en comerciante, se reduce la ganancia comercial a la parte alícuota del plusvalor global que corresponde al capital comercial en cuanto parte alícuota del capital global ocupado en el proceso social de la reproducción.

En la nivelación complementaria de las ganancias por medio de la injerencia del capital comercial se demostró que en el valor de la mercancía

no entra ningún elemento adicional por el capital dinerario adelantado del comerciante, que el recargo sobre el precio, mediante el cual el comerciante obtiene su ganancia, sólo es igual a la parte de valor de la mercancía que el capital productivo no ha calculado, que ha omitido en el precio de producción de la mercancía. Pues con este capital dinerario ocurre lo mismo que con el capital fijo del capitalista industrial, en la medida en que no ha sido consumido, y por ello su valor no constituye un elemento de valor de la mercancía. Pues en su precio de compra del capital mercantil el comerciante repone el precio de producción de dicho capital, = **D**, en dinero. Su precio de venta, tal como lo desarrolláramos anteriormente, es = **D** + **Δ D**, expresando **Δ D** el agregado, determinado por la tasa general de ganancia, al precio de la mercancía. Por consiguiente, si el comerciante vende la mercancía, refluye a él, además de **Δ D**, el capital dinerario original que adelantó en la compra de las mercancías. Un vez más surge el hecho de que su capital dinerario no es absolutamente otra cosa que el capital mercantil, convertido en capital dinerario, del capitalista industrial, que no puede afectar en modo alguno la magnitud de valor de ese capital **[370]** mercantil, como no podría afectarla el hecho de que este último, en lugar de ser vendido al comerciante, se vendiese directamente al consumidor final. En efecto, aquel capital dinerario no hace más que anticipar el pago por parte de dicho consumidor definitivo. Sin embargo esto sólo es correcto si suponemos, como hasta el presente, que el comerciante no tiene gastos varios o que, además del capital dinerario que debe adelantar para comprarle la mercancía al productor, no debe anticipar ningún otro capital, circulante o fijo, en el proceso de la metamorfosis de las mercancías, de la compra y de la venta. Sin embargo, esto no es así, como hemos visto al considerar los costos de circulación (libro II, cap. VI). Y estos costos de circulación se presentan en parte como costos que el comerciante debe reclamarles a otros agentes de circulación, en parte como costos que surgen directamente de su actividad específica.

Cualquiera que sea la índole de estos costos de circulación —sin que importe si emanan de la actividad puramente comercial en cuanto tal, es decir si pertenecen a los costos de circulación específicos del comerciante, o si representan partidas que resultan de procesos de producción posteriores

insertados dentro del proceso de circulación, como expedición, trasporte, almacenamiento etc.—, los mismos siempre suponen de parte del comerciante, además del capital dinerario adelantado en la compra de mercancías, un capital adicional, que estaba adelantado en la compra y pago de esos medios de circulación. En la medida en que este elemento de los costos consta de capital circulante, entra totalmente en el precio de venta de las mercancías; en tanto es de capital fijo, entra como elemento adicional en el precio de venta de las mercancías según la medida de su desgaste; pero lo hace como elemento que constituye un valor nominal, incluso si no constituye una adición real de valor a la mercancía, como los costos de circulación puramente comerciales. Mas sea fijo o circulante, todo este capital adicional entra en la formación de la tasa general de ganancia.

Los costos de circulación puramente comerciales (es decir, con exclusión de los costos de expedición, trasporte, almacenamiento, etc.) se reducen a los costos necesarios para realizar el valor de la mercancía, para transformarlo ya de mercancía en dinero, ya de dinero en mercancía, para **[371]** mediar su intercambio. Para ello se prescinde por completo de eventuales procesos de producción que prosiguen durante el acto de la circulación y de los cuales la actividad comercial puede existir en forma totalmente separada; tal como, por ejemplo, la verdadera industria del trasporte y la expedición pueden ser y son de hecho ramos de la industria totalmente diferentes al comercio, y así como, también, las mercancías para comprar y vender se pueden almacenar en los *docks* [depósitos] y otros locales públicos, cargándole terceras personas los costos que de ello emanan al comerciante, en a medida en que éste haya de adelantarlos. Todo esto se encuentra en el comercio mayorista propiamente dicho, en el cual el capital comercial aparece en su forma más pura y menos amalgamada con otras funciones. El empresario de trasportes, el directivo ferroviario, el armador naval no son «comerciantes». Los costos que consideramos aquí son los de la compra y de la venta. Ya hemos observado anteriormente que los mismos se reducen al cálculo, a la contabilidad, los mercados, la correspondencia, etc. El capital constante que se requiere para ello se compone de oficinas, papel, franqueo, etc. Los demás costos se reducen a capital variable, que se adelanta para el empleo de trabajadores de comercio

asalariados. (Los gastos de expedición, de trasporte, adelantos de impuestos aduaneros, etc. pueden considerarse, en parte, como que el comerciante los adelanta en la compra de las mercancías, y que por ello entran para él en el precio de compra.)

Todos estos costos no se efectúan en la producción del valor de uso de las mercancías, sino en la realización de su valor; son costos de circulación puros; no entran en el proceso directo de producción, sino en el proceso de circulación, y por ende en el proceso global de la reproducción.

La única parte de esos costos que nos interesa aquí es la desembolsada en capital variable. (Además, habría que examinar: primero, de qué manera tiene vigencia en el proceso de circulación la ley según la cual sólo el trabajo necesario entra en el valor de la mercancía. Segundo, cómo se manifiesta la acumulación en el capital comercial. Tercero, cómo funciona el capital comercial en el proceso real de reproducción global de la sociedad.)

Estos costos surgen como mercancía de la forma económica del producto. **[372]**

Si el tiempo de trabajo que pierden los propios capitalistas industriales para venderse directa y recíprocamente sus mercancías —es decir, objetivamente hablando, el tiempo de circulación de las mercancías—, no añade a estas mercancías valor alguno, resulta claro que ese tiempo de trabajo no adquirirá un carácter diferente por el hecho de recaer sobre el comerciante en lugar de corresponderle al capitalista industrial. La transformación de mercancía (producto) en dinero, y de dinero en mercancía (medios de producción) es una función necesaria del capital industrial, y por ende una operación necesaria del capitalista, quien de hecho es sólo el capital personificado, dotado de conciencia y voluntad propias. Pero estas funciones no incrementan el valor, ni crean plusvalor. El comerciante, al ejecutar estas operaciones o al seguir mediando las funciones del capital dentro de la esfera de la circulación luego de que el capitalista productivo ha dejado de hacerlo, se reduce a ocupar el lugar del capitalista industrial. El tiempo de trabajo que cuestan estas operaciones se emplea en operaciones necesarias en el proceso de reproducción del capital, pero no añaden valor alguno. Si el comerciante no llevase a cabo estas

operaciones (es decir, si tampoco emplease el tiempo de trabajo requerido para ello), no emplearía su capital como agente de circulación del capital industrial; no proseguiría la función interrumpida del capitalista industrial, y por consiguiente tampoco podría participar de la masa de ganancias producida por la clase de los capitalistas industriales, en cuanto capitalista, y *pro rata* de su capital adelantado. Para participar en la masa del plusvalor, para valorizar su adelanto como capital, el capitalista comercial no necesita, por lo tanto, emplear obreros asalariados. Si su negocio y su capital son pequeños, él mismo puede ser el único trabajador al que emplea. Su paga consiste en la parte de la ganancia que surge para él de la diferencia entre el precio de compra de las mercancías y el precio real de producción.

Por otra parte, también es posible que, en caso de que el capital adelantado por el comerciante sea de pequeño volumen, la ganancia que realiza sea no mayor, o inclusive menor, que el salario de uno de los asalariados hábiles mejor remunerados. Junto a él, en efecto, actúan agentes comerciales directos del capitalista productivo, —compradores, vendedores, viajantes —que obtienen los mismos **[373]** ingresos o aún superiores, sea en forma de un salario o de una asignación sobre la ganancia (porcentaje, comisión) que se obtiene sobre cada venta. En el primer caso, el comerciante embolsa la ganancia comercial como capitalista independiente; en el otro caso se le paga al dependiente —el asalariado del capitalista industrial— una parte de la ganancia, sea en forma de salario, sea en forma de una participación proporcional en la ganancia del capitalista industrial cuyo agente directo es, y en este caso su jefe embolsa tanto la ganancia industrial como la ganancia comercial. Pero en todos estos casos, aunque al propio agente de circulación sus entradas puedan antojársele un mero salario, un pago a cambio del trabajo efectuado, y aunque, cuando ese pago no se manifiesta de esa forma, el volumen de su ganancia sólo equivalga al salario de uno de los obreros mejor remunerados, sus entradas sólo provienen de la ganancia comercial. Esto surge del hecho de que la tarea no es un trabajo creador de valor.

La prolongación de la operación circulatoria representa, para el capitalista industrial 1) una pérdida de tiempo personal, ya que ello le impide desempeñar personalmente sus funciones como dirigente del

proceso de la producción 2) una permanencia prolongada de su producto, en forma, dineraria o mercantil, en el proceso de circulación, es decir en un proceso dentro del cual no se valoriza y en el cual se interrumpe el proceso directo de producción. Si éste no se interrumpiese, habría que limitar la producción o bien adelantar capital dinerario adicional a fin de que el proceso de producción prosiguiera siempre en la misma escala. Esto desemboca invariablemente en que se obtienen menores ganancias con el capital empleado hasta el momento, o bien en que hay que adelantar capital dinerario adicional para obtener la misma ganancia que hasta el presente. Todo esto no se altera en absoluto si el comerciante ocupa el lugar del capitalista industrial. En lugar de que éste emplee más tiempo en el proceso de circulación, lo emplea el comerciante; en lugar de que tenga que adelantar capital adicional para la circulación, lo adelanta el comerciante; o lo que resulta lo mismo: en lugar de que una parte mayor del capital industrial deambule permanentemente dentro del proceso de circulación, el capital del comerciante se halla enclaustrado por completo en él; y en lugar de que el capitalista industrial obtenga una ganancia **[374]** menor, debe ceder por completo al comerciante una parte de su ganancia. En la medida en que el capital comercial permanezca restringido dentro de los límites en los cuales es necesario, la única diferencia es que en virtud de esa división de la función del capital se emplea menos tiempo exclusivamente para el proceso de circulación, se adelanta menos capital adicional para él, y la pérdida de ganancia global que se revela en la figura de la ganancia comercial es menor de lo que sería en otras condiciones. Si en el ejemplo anterior 720*c* + 180*v* + 180*pv* —además de un capital comercial de 100— dejan al capitalista industrial una ganancia de 162 o del 18%, es decir que le ocasionan una deducción de 18, el capital adicional necesario acaso ascendería, sin dicha autonomización, a 200, y tendríamos entonces como adelanto global de los capitalistas industriales 1.100 en lugar de 900; es decir, sobre un plusvalor de 180, una tasa de ganancia de sólo el 16 $^{4}/_{11}$%.

Si el capitalista industrial que es su propio comerciante también ha adelantado —además del capital adicional con el cual compra nuevas mercancías antes de estar reconvertido en dinero el producto suyo que se halla en la circulación— capital (costos de oficina y salarios de trabajadores

de comercio) para la realización del valor de su capital mercantil, es decir para el proceso de la circulación, esos capitales constituyen por cierto capital adicional, pero no forman plusvalor. Es menester reponerlos a partir del valor de las mercancías, pues una parte de valor de esas mercancías debe reconvertirse en estos costos de circulación, pero de esa manera no se forma plusvalor adicional alguno. Con referencia al capital global de la sociedad, ello desemboca efectivamente en que una parte del mismo se requiere para operaciones secundarias que no entran en el proceso de valorización, y que esta parte del capital social debe reproducirse constantemente para esos fines. Para el capitalista individual y para toda la clase de los capitalistas industriales se reduce la tasa de ganancia en virtud de ello, resultado que arroja cualquier agregado de capital adicional en la medida en que ello sea necesario para poner en movimiento la misma masa de capital variable.

Ahora bien, en tanto estos costos adicionales vinculados con la actividad de la circulación le son quitados al capitalista industrial por parte del comercial, también se opera esta disminución de la tasa de ganancia, sólo que en menor **[375]** grado y por otro camino. La cuestión se presenta ahora de tal suerte que el comerciante adelanta más capital del que sería necesario si no existiesen estos costos, y que la ganancia sobre ese capital adicional eleva la suma de la ganancia comercial, es decir que el capital comercial entra en mayor volumen en la nivelación de la tasa media de ganancia con el capital industrial, o sea que la ganancia media disminuye. Si en nuestro ejemplo anterior, además de los 100 de capital comercial, se adelantan también 50 de capital adicional para los costos que nos ocupan, el plusvalor global de 180 se distribuirá ahora entre un capital productivo de 900 más un capital comercial de 150; sumados, = 1.050. La tasa media de ganancia disminuirá pues, al 17 $^{1}/_{7}$%. El capitalista industrial venderá las mercancías al comerciante a 900 + 154 $^{2}/_{7}$ = 1.054 $^{2}/_{7}$, y el comerciante las venderá a 1.130 (1.080 + 50 por costos que debe reponer). Por lo demás, se debe supone que con la división entre capital comercial e industrial se halla ligada una centralización de los costos comerciales, y la consiguiente disminución de los mismos.

La pregunta es ahora la siguiente: ¿cuál es la situación de los asalariados comerciales que ocupa el capitalista comercial, en este caso el comerciante de mercancías?

En un aspecto, tal trabajador de comercio es un asalariado como cualquier otro. En primer lugar, en la medida en que lo que compra trabajo es el capital variable del comerciante, y no el dinero gastado como rédito por lo cual se lo compra también no para adquirir un servicio privado, sino con el fin de la autovalorización del capital allí adelantado. Segundo, en la medida en que el valor de su fuerza de trabajo y por ende su salario está determinado, como en el caso de todos los restantes asalariados, por os costos de producción y reproducción de su fuerza de trabajo específica, y no por el producto de su trabajo.

Pero entre él y los obreros directamente ocupados por el capital industrial debe existir la misma diferencia que existe entre el capital industrial y el capital comercial, y por consiguiente entre el capitalista industrial y el comerciante. Puesto que el comerciante, en cuanto mero agente de la circulación, no produce valor ni plusvalor (pues el valor adicional que agrega a las mercancías en virtud de sus gastos, se reduce al agregado de valor previamente existente, aunque aquí se nos impone el interrogante de cómo **[376]** mantiene, cómo conserva este valor de su capital constante), también es imposible que los trabajadores de comercio a los que ocupa en las mismas funciones puedan crear directamente plusvalor para él. Aquí, lo mismo que en el caso de los trabajadores productivos, suponemos que el salario está determinado por el valor de la fuerza de trabajo, es decir que el comerciante no se enriquece por deducción del salario, de modo que en su cálculo de costos no establece un adelanto por trabajo que sólo ha pagado en parte, en otras palabras que no se enriquece estafando a sus dependientes, etcétera.

Lo que depara dificultades con respecto a los asalariados comerciales no es en modo alguno explicar cómo producen directamente ganancias para su empleador, aunque no produzcan directamente plusvalor (del cual la ganancia es solamente una forma trasmutada). De hecho, esta cuestión ya está resuelta mediante el análisis general de la ganancia comercial. Exactamente tal como el capital industrial obtiene ganancias al vender el

trabajo que se encierra en las mercancías y realizado en ellas, a cambio del cual no ha pagado un equivalente, así las obtiene el capital comercial al no pagar por completo al capital productivo el trabajo impago que hay dentro de la mercancía (en la mercancía, en la medida en que el capital desembolsado en su producción funciona como parte alícuota del capital industrial global), mientras que al vender las mercancías se hace pagar esa parte existente aun dentro de ellas, y que él mismo no ha pagado. La relación del capital comercial para con el plusvalor es diferente a la que guarda con éste el capital industrial. Este último produce el plusvalor por apropiación directa de trabajo ajeno impago. El primero se apropia de una parte de este plusvalor haciendo que el capital industrial le transfiera esa parte.

Sólo es en virtud de su función de realización de los valores que el capital comercial funciona como capital en el proceso de la reproducción, y por ello, en cuanto capital actuante, extrae plusvalor del generado por el capital global. La masa de su ganancia depende, para el comerciante individual, de la masa de capital que pueda emplear en este proceso, y podrá emplear tanta mayor cantidad del mismo en la compra y en la venta cuanto mayor sea el trabajo impago de sus dependientes. En su mayor parte el capitalista comercial hace ejecutar a sus **[377]** trabajadores la propia función en virtud de la cual el dinero de aquél es capital. El trabajo impago de estos dependientes, a pesar de no crear plusvalor, crea empero para él apropiación de plusvalor, lo cual es exactamente lo mismo para este capital, en cuanto a su resultado; en consecuencia, es para él fuente de la ganancia. De otro modo, jamás podría desarrollarse la actividad comercial en gran escala, a la manera capitalista.

Así como el trabajo impago del obrero crea directamente plusvalor para el capital productivo, así el trabajo impago de los asalariados comerciales crea para el capital comercial una participación en dicho plusvalor.

La dificultad es la siguiente: puesto que el tiempo de trabajo y el trabajo del comerciante mismo no es trabajo que cree valor, a pesar de que le procura una participación en el plusvalor ya producido, ¿qué ocurre con el capital variable que desembolsa en la compra de fuerza de trabajo comercial? ¿Hay que sumar este capital variable, en cuanto desembolso de

costos, al capital comercial adelantado? De no ser así, ello parecería contradecir la ley de la nivelación de la tasa de ganancia; ¿qué capitalista adelantaría 150, si sólo pudiese calcular 100 como capital adelantado? En caso de respuesta afirmativa, eso pareciera contradecir la naturaleza del capital comercial, puesto que esta clase de capital no funciona como capital por el hecho de que, al igual que el capital industrial, ponga en movimiento trabajo ajeno, sino por el hecho de que trabaja él mismo, es decir que lleva a cabo las funciones de la compra y de la venta, y que precisamente sólo a cambio de ello y por intermedio de ello transfiere a sí mismo una parte del plusvalor generado por el capital industrial.

(Por consiguiente, hay que examinar los siguiente puntos: el capital variable del comerciante; la ley del trabajo necesario en la circulación, cómo conserva el trabajo del comerciante el valor de su capital constante; el papel del capital comercial en el proceso global de la reproducción; por último, el desdoblamiento en capital mercantil y capital dinerario, por una parte, y en capital dedicado a tráfico de mercancías y capital dedicado al tráfico de dinero, por la otra.)**[85]**

Si cada comerciante sólo poseyese la cantidad de capital que es capaz de hacer rotar personalmente, en virtud de su **[378]** propio trabajo, se produciría una fragmentación infinita del capital comercial; esta fragmentación tendría que crecer en la misma medida en que el capital productivo produce en mayor escala con el desenvolvimiento del modo capitalista de producción y en que opera con masas mayores. Es decir, se produciría una creciente desproporción entre ambos. En la misma medida en que se centralizaría el capital en la esfera de la producción, se descentralizaría en la de la circulación. La actividad puramente comercial del capitalista industrial, y con ello sus gastos puramente comerciales, se ampliarían infinitamente por el hecho de tener que tratar con 1.000 comerciantes en lugar de tener que hacerlo con 100. Con ello se perdería una gran parte de las ventajas anejas a la autonomización del capital comercial; además de los costos puramente comerciales aumentarían asimismo los restantes costos de circulación, clasificación, expedición, etc. Esto en lo que respecta al capital industrial. Consideremos ahora el capital comercial. En primer lugar, lo que respecta a los trabajos puramente

comerciales. No cuesta mayor tiempo calcular con números grandes que con guarismos pequeños. En cambio cuesta diez veces más tiempo efectuar 10 compras de £ 100 que *una* compra de £ 1.000. Cuesta diez veces más correspondencia, papel, franqueo, etc., escribirles a 10 pequeños comerciantes que a *uno* grande. La limitada división del trabajo en el taller comercial en la cual uno lleva los libros, el otro la caja, un tercero la correspondencia, éste compra, aquél vende, aquel otro viaja, etc., ahorra ingentes cantidades de tiempo de trabajo, de modo que el número de trabajadores comerciales empleados en el gran comercio no tiene relación alguna con la magnitud relativa del negocio. Esto se da porque en el comercio ocurre, mucho más que en la industria, que la misma función cuesta igual cantidad de tiempo de trabajo, independientemente de que se la desempeñe en grande o pequeña escala. Por eso es también que, históricamente, la concentración se observa antes en la empresa comercial que en el taller industrial. Además están los gastos en materia de capital constante. 100 pequeñas oficinas cuestan enormemente más que una grande, 100 pequeños depósitos muchísimo más que uno grande, etc. Los costos de trasporte, que por lo menos entran en la empresa comercial como costos que hay que adelantar, aumentan con la fragmentación. **[379]**

El capitalista industrial debería gastar más trabajo y costos de circulación en la parte comercial de su empresa. El mismo capital comercial, si estuviese distribuido entre muchos pequeños comerciantes, requeriría, en razón de esta fragmentación, muchos más trabajadores para desempeñar sus funciones, y además se requeriría un capital comercial mayor para hacer rotar el mismo capital mercantil.

Si llamamos **B** a todo el capital comercial directamente invertido en la compra y venta de mercancías, y *b* al correspondiente capital variable, desembolsado en el pago de trabajadores de comercio auxiliares, entonces **B** + *b* será menor de lo que debería ser el capital comercial global si cada comerciante se la compusiera sin auxiliares, es decir si no hubiese una parte invertida en *b*. Sin embargo, aún no hemos zanjado la dificultad.

El precio de venta de las mercancías debe ser suficiente 1) para pagar la ganancia media sobre **B** + *b*. Esto queda explicado ya por el hecho de que **B** + *b* es una reducción del capital original **B** en general, de que representa un

capital comercial menor de lo que sería necesario sin *b*. Pero este precio de venta debe bastar 2) para reponer, además de la ganancia sobre *b*, que ahora aparece en forma adicional, también el salario pagado, el capital variable del comerciante = *b*. En esto último estriba la dificultad. ¿Constituye *b* una nueva parte integrante del precio, o es sólo una parte de la ganancia efectuada con **B** + *b*, que sólo aparece como salario con relación al trabajador de comercio, mientras que con referencia al propio comerciante aparece como la mera reposición de su capital variable? En este último caso, la ganancia obtenida por el comerciante sobre su capital adelantado **B** + *b* sólo sería igual a la ganancia que le corresponde a **B** según la tasa general, más *b*; este último lo paga en la forma de un salario, el cual, sin embargo, no arrojaría ganancia alguna.

De hecho, se trata de hallar los límites (en el sentido matemático) de *b*. Primeramente determinemos en qué reside exactamente la dificultad. Llamemos **B** al capital directamente desembolsado en la compra y venta de mercancías, **K** al capital constante que se consume en esta función (los costos materiales del comercio), y *b* al capital variable que desembolsa el comerciante. **[380]**

La reposición de **B** no ofrece dificultad alguna. Para el comerciante, es sólo el precio de compra realizado, o el precio de producción para el fabricante. El comerciante paga ese precio, y en la reventa obtiene nuevamente **B** como parte de su precio de venta; además de ese **B** obtiene la ganancia sobre **B**, como se explicó anteriormente. Supongamos que la mercancía cueste £ 100. Sea del 10% la ganancia sobre ella. La mercancía se vende entonces a 110. La mercancía ya costaba 100 con anterioridad; el capital comercial de 100 sólo le agrega 10.

Si ahora consideramos **K**, éste es a lo sumo de igual magnitud, pero de hecho es menor que la parte del capital constante que consumiría el productor en la venta y la compra, pero que constituiría una adición al capital constante que necesita directamente para la producción. Sin embargo, hay que reponer de manera incesante esta parte sirviéndose del precio de la mercancía, o lo que es lo mismo, una parte correspondiente de la mercancía debe gastarse permanentemente en esta forma o, considerando el capital global de la sociedad, debe reproducirse, sin cesar, en esta forma.

Esta parte del capital constante adelantado, lo mismo que toda la masa del mismo que se halla directamente invertida en la producción, actuaría sobre la tasa de ganancia, restringiéndola. En tanto el capitalista industrial cede al comerciante la parte comercial de su empresa, no necesita adelantar esta parte de capital. En su lugar la adelanta el comerciante. Hasta aquí, esto es sólo nominal; el comerciante no produce, ni reproduce el capital constante que consume (los costos materiales del comercio). Por consiguiente, la producción del mismo aparece como la actividad propia, o cuando menos como parte de la actividad, de ciertos capitalistas industriales, quienes de ese modo desempeñan el mismo papel que aquellos que suministran el capital constante a los que producen los medios de subsistencia. Por lo tanto, el comerciante obtiene, en primer lugar, la reposición de esta parte, y en segundo lugar la ganancia correspondiente a ella. En virtud de ambas cosas se opera, por consiguiente, una reducción de la ganancia para el capitalista industrial. Pero eso sí, a causa de la concentración y de la economía ligadas a la división del trabajo, en menor medida que si él mismo tuviese que adelantar ese capital. La disminución de la tasa de ganancia es menor porque lo es el capital así adelantado. **[381]**

Por ende, hasta este momento el precio de venta consta de **B** + **K** + la ganancia sobre **B** + **K**. Esta parte de dicho precio no ofrece dificultad alguna, según lo expuesto hasta aquí. Pero ahora interviene *b*, o sea el capital variable adelantado por el comerciante.

De ese modo, el precio de venta se convierte en **B** + **K** + *b* + la ganancia sobre **B** + **K** + la ganancia sobre *b*.

B sólo repone el precio de compra, pero además de la ganancia sobre **B** no añade ninguna parte a este precio. **K** no sólo agrega la ganancia sobre **K**, sino **K** mismo; pero **K** + ganancia sobre **K**, la parte de los costos de circulación adelantada en la forma de capital constante + la ganancia media correspondiente, sería mayor en manos del capitalista industrial que en manos del capitalista comercial. La disminución de la ganancia media aparece en la forma de que calculando la ganancia media total —luego de deducir **B** + **K** del capital industrial adelantado—, la deducción de la ganancia media para **B** + **K** se paga no obstante al comerciante, de modo

que esta deducción aparece como la ganancia de un capital especial, como la ganancia del capital comercial.

Pero la situación es diferente en el caso de *b* + la ganancia sobre *b*, o en el caso dado, puesto que la tasa de ganancia se ha supuesto = 10%, en el caso de $b + {}^{1}/_{10}\, b$. Y aquí reside la dificultad real.

Lo que compra el comerciante con *b* sólo es, según nuestra hipótesis, trabajo comercial, es decir trabajo necesario para mediar las funciones de la circulación de capital, **M — D** y **D — M**. Pero el trabajo comercial es el trabajo necesario, en general, para que un capital funcione como capital comercial, para que medie la transformación de mercancía en dinero y de dinero en mercancía. Es trabajo que realiza valores, pero que no los crea. Y sólo en la medida en que un capital desempeñe estas funciones —es decir en que un capitalista lleve a cabo estas operaciones, este trabajo con su capital—, este capital funcionará como capital comercial y participará en la regulación de la tasa general de ganancia, es decir que extraerá sus dividendos de la ganancia global. Pero en (*b* + ganancia sobre *b*) parece, en primer lugar, pagarse el trabajo (pues es lo mismo si el capitalista industrial se lo paga al comerciante por su propio trabajo o por el del dependiente pagado por **[382]** el comerciante), y en segundo término la ganancia sobre el pago de este trabajo, que el comerciante debiera efectuar personalmente. El capital comercial recibe, en primer lugar, el reembolso de *b*, y en segundo lugar la ganancia sobre *b*, esto surge, pues, del hecho de que primero se hace pagar el trabajo, en virtud de lo cual funciona como capital *comercial*, y que en segundo término se hace pagar la ganancia porque funciona como *capital*, es decir porque ejecuta el trabajo que se le paga en la ganancia como capital en funcionamiento. Éste es, entonces, el problema que hay que resolver.

Supongamos que **B** = 100, *b* = 10 y la tasa de ganancia = 10%. Suponemos **K** = O para no tomar nuevamente en consideración, inútilmente, este elemento del precio de compra cuya consideración no corresponde aquí y cuyo tratamiento ha sido finiquitado ya. De este modo, el precio de venta sería = **B** + *g* + *b* + *g* (= **B** + **B** *g′* + *b* + *b g′*, siendo *g′* la tasa de ganancia) = 100 + 10 + 10 + 1 = 121.

Pero si *b* no fuera desembolsada en salario por el comerciante —ya que *b* sólo se paga por trabajo comercial, es decir por trabajo necesario para la realización del valor del capital mercantil que el capital industrial vuelca en el mercado— la cuestión se presentaría así: para comprar o vender por **B** = 100, el comerciante dedicaría su tiempo, y supondremos que es el único tiempo del cual dispone. El trabajo comercial, representado por *b* o por 10, si no fuese pagado mediante salario sino mediante ganancia, supone otro capital comercial = 100, ya que éste al 10% es = *b* = 10. Este segundo **B** = 100 no entraría adicionalmente en el precio de la mercancía, pero sí el 10%. En consecuencia, dos operaciones de 100 cada una, = 200, comprarían mercancías por 200 + 20 = 220.

Puesto que el capital comercial no es absolutamente otra cosa que una forma autonomizada de una parte del capital industrial que funciona en el proceso de circulación todos los interrogantes relativos al mismo deben resolverse planteándose en primera instancia el problema en la forma en la cual los fenómenos peculiares del capital comercial aún no aparecen e forma autónoma, sino todavía en conexión directa con el capital industrial, como una ramificación del mismo. En el proceso de la circulación, el capital mercantil funciona continuamente como oficina, a **[383]** diferencia del taller. Allí se debe investigar entonces, en primera instancia, el elemento *b* que nos ocupa: en la oficina del propio capitalista industrial.

Desde un comienzo, esta oficina es siempre insignificantemente pequeña en comparación con el taller industrial. Por lo demás, está claro que en la medida en que se amplía la escala de la producción, aumentan las operaciones comerciales que deben efectuarse permanentemente para la circulación del capital industrial, tanto para vender el producto existente en la figura de capital mercantil como para reconvertir en medios de producción el dinero percibido y para contabilizarlo todo. El cálculo de precios, la contabilidad, el estado de la caja, la correspondencia, se incluyen todos ellos en este rubro. Cuanto más desarrollada se halle la escala de la producción, tanto mayores —aunque en modo alguno de manera proporcional— son las operaciones comerciales del capital industrial, vale decir también el trabajo y los restantes costos de circulación para la realización del valor y del plusvalor. De ese modo se torna necesario el

empleo de asalariados comerciales, quienes constituyen la oficina propiamente dicha. El desembolso por ellos, aunque se lo efectúa en la forma de salarios difiere del capital variable desembolsado en la compra de trabajo productivo. Incrementa los desembolsos del capitalista industrial, la masa del capital que hay que adelantar sin incrementar directamente el plusvalor. Pues es un desembolso, pagado por trabajo, que sólo se emplea en la realización de valores ya creados. Al igual que cualquier otro desembolso de esta índole, también éste hace disminuir la tasa de ganancia porque aumenta el capital adelantado pero no el plusvalor. Si el plusvalor *pv* permanece constante, pero el capital adelantado **C** aumenta a **C** + **Δ C**, el lugar de la tasa de ganancia $\frac{pv}{\mathbf{C}}$ se verá ocupado por la tasa de la ganancia $\frac{pv}{\mathbf{C} + \Delta\,\mathbf{C}}$ menor que aquélla. Por consiguiente, el capitalista industrial trata de limitar al mínimo estos costos de circulación, exactamente igual que sus desembolsos de capital constante. Por lo tanto, el capital industrial no guarda la misma relación con sus asalariados comerciales que con sus asalariados productivos. Cuantos más se empleen de estos últimos, manteniéndose constantes **[384]** las demás circunstancias, tanto más masiva será la producción, tanto mayor el plusvalor o ganancia. Y a la inversa en el caso contrario. Cuanto mayor sea la escala de la producción y cuanto mayor sea el valor —y por ende el plusvalor— que se debe realizar, es decir cuanto mayor sea el capital mercantil producido, tanto más crecerán de manera absoluta —aunque no en proporción— los costos de oficina, dando lugar a una especie de división del trabajo. Hasta dónde la ganancia es el supuesto de estos gastos, se revela en el hecho de que, entre otras cosas, con el crecimiento del salario comercial, a menudo una parte del mismo se paga por participación porcentual en las ganancias. Es inherente a la naturaleza de la cuestión el hecho de que un trabajo que sólo consiste en las operaciones mediadoras, ligadas en parte al cálculo de los valores, en parte a su realización, en parte a la reconversión del dinero realizado en medios de producción es decir cuyo volumen depende de la magnitud de los valores producidos y que hay que realizar, que tal trabajo no opere como una causa —como en el caso del trabajo directamente productivo— sino como consecuencia de las respectivas magnitudes y masas de esos valores.

Similar es el caso de los restantes costos de circulación. Para medir, pesar, embalar y trasportar mucho, es menester que haya mucho; la cantidad del trabajo de embalaje y trasporte, etc., depende de la masa de las mercancías que constituyen los objetos de su actividad, y no a la inversa.

El trabajador de comercio no produce plusvalor en forma directa. Pero el precio de su trabajo está determinado por el valor de su fuerza de trabajo, es decir de sus costos de producción, mientras que el ejercicio de esa fuerza de trabajo, en cuanto tensión, despliegue y desgaste de dicha fuerza, no se halla limitado en modo alguno, como en el caso de cualquier otro asalariado, por el valor de su fuerza de trabajo. Por ello, su salario no guarda relación necesaria alguna con la masa de la ganancia que ayuda a realizar al capitalista. Lo que le cuesta al capitalista y lo que le reporta, son dos magnitudes diferentes. Le reporta algo no por el hecho de crear directamente plusvalor para él, sino porque lo ayuda a disminuir los costos de la realización del plusvalor, en la medida en la que efectúa trabajo, en parte impago. El trabajador comercial propiamente dicho pertenece a la clase de asalariados mejor **[385]** remunerados, a aquellos cuyo trabajo es trabajo calificado, que se halla por encima del trabajo medio. No obstante, el salario tiene la tendencia a disminuir, inclusive en proporción con el trabajo medio, en la medida en que progresa el modo capitalista de producción. En parte, ello ocurre por división del trabajo dentro de la oficina; de ahí que sólo haya que producir un desarrollo unilateral de la pericia laboral y que los costos de esa producción en parte nada le cuesten al capitalista, sino que la destreza del trabajador se desarrolle en virtud de su propia función, y ello tanto más rápidamente cuanto más unilateral se torne la división del trabajo. En segundo lugar, porque la instrucción previa, los conocimientos de comercio, de idiomas, etc., se reproducen, con el progreso de la ciencia y de la instrucción pública, con creciente celeridad, facilidad, difusión general y a menor costo, cuanto más orienta en un sentido práctico el modo capitalista de producción los métodos de enseñanza, etc. La generalización de la instrucción pública permite reclutar esta especie de trabajadores entre clases que antes se hallaban excluidas de ello, estando habituadas a modos peores de vida. De esa suerte aumenta el aflujo de trabajadores y con él la competencia. Por ello, con algunas

excepciones, la fuerza de trabajo de esta gente se desvaloriza a medida que avanza la producción capitalista; su salario disminuye mientras aumenta su pericia laboral. El capitalista incrementa el número de estos obreros cuando hay más valor y ganancias para realizar. El aumento de este trabajo es siempre un efecto, y nunca una causa del aumento del plusvalor.[39bis] (12) [386]

Por lo tanto, tiene lugar un desdoblamiento. Por una parte, las funciones en cuanto capital mercantil y capital dinerario (definido por ende, en adelante, como capital comercial) son determinaciones formales generales del capital industrial. Por otra parte, hay capitales particulares, y por lo tanto también grupos particulares de capitalistas, que se desempeñan con exclusividad en estas funciones, y éstas se convierten así en esferas particulares de valorización del capital.

Las funciones comerciales y costos de circulación sólo se hallan autonomizadas en el caso del capital comercial. La parte del capital industrial orientada hacia la circulación no sólo existe en su vida permanente como capital mercantil y capital dinerario, sino también en la oficina además del taller. Pero se autonomiza para el capital comercial. Para éste, la oficina constituye su único taller. La parte del capital empleada en la forma de costos de circulación aparece como mucho mayor en el caso del comerciante mayorista que en el del industrial, porque además de las oficinas propias vinculadas con todo taller industrial, la parte del capital que debería ser empleada de este modo por toda la clase de los capitalistas industriales se halla concentrada en manos de algunos comerciantes en particular, quienes, tal como se ocupan de la prosecución de las funciones de circulación, se ocupan asimismo de la prosecución consiguiente de los costos de circulación.

Al capital industrial, los costos de circulación le resultan gastos varios, y lo son para él. Para el comerciante resultan la fuente de su ganancia, la cual —supuesta la tasa general de ganancia— se halla en proporción con la magnitud de dichos costos. Por ello, el desembolso que debe efectuarse en estos costos de circulación es una inversión productiva para el capital comercial. Y en consecuencia, para él también es directamente productivo el trabajo comercial que compra.

CAPÍTULO XVIII

LA ROTACIÓN DEL CAPITAL COMERCIAL. LOS PRECIOS

[387]

La rotación del capital industrial es la unidad de su tiempo de producción y circulación, y abarca por ello todo el proceso de la producción. En cambio la rotación de capital comercial, puesto que de hecho es sólo el movimiento autonomizado del capital mercantil, sólo representa la primera fase de la metamorfosis de la mercancía, **M — D**, como movimiento de un capital particular que refluye hacia sí mismo; **D — M, M — D**, en el sentido comercial, en cuanto rotación del capital comercial. El comerciante compra, transforma su dinero en mercancía, luego vende, transformando nuevamente la misma mercancía en dinero, y así sucesivamente en constante repetición. Dentro de la circulación, la metamorfosis del capital industrial siempre se presenta como $\mathbf{M_1}$ **— D —** $\mathbf{M_2}$; el dinero obtenido por la venta de **M**1, de la mercancía producida, se utiliza para comprar $\mathbf{M_2}$, nuevos medios de producción; éste es el verdadero intercambio de $\mathbf{M_1}$ y $\mathbf{M_2}$, y de ese modo el mismo dinero cambia de mano dos veces. Su movimiento media el intercambio de dos mercancías de diversa índole, $\mathbf{M_1}$ y $\mathbf{M_2}$. Pero para el comerciante, a la inversa, en **D — M — D′** la misma mercancía cambia dos veces de manos; sólo media el reflujo del dinero hacia el comerciante.

Por ejemplo si el capital comercial es de £ 100, y el comerciante compra mercancía por esas £ 100, vendiéndola luego a £ 110, ese capital suyo de £ 100 habría efectuado una rotación, y el número de rotaciones en el **[388]** año depende de la frecuencia con la cual se haya repetido este movimiento **D — M — D′** en el transcurso del año.

Prescindimos por entero aquí de los costos que puedan estar incluidos en la diferencia entre precio de compra y precio de venta, puesto que tales costos en nada modifican la forma que debemos considerar aquí en primer lugar.

Por consiguiente, el número de rotaciones de un capital comercial dado tiene aquí ciertamente una analogía con la repetición de los ciclos [Umläufe] del dinero en cuanto mero medio de circulación. Así como el mismo tálero que circula diez veces compra otras tantas veces su valor en mercancías, así el mismo capital dinerario del comerciante, de £ 100 por ejemplo, si rota diez veces, compra diez veces su valor en mercancías o realiza un capital mercantil global de valor décuple = 1.000. Pero la diferencia es la siguiente: en el ciclo del dinero como medio de circulación se trata de la misma pieza dineraria que pasa por diferentes manos, es decir que desempeña repetidamente la misma función, y que por ello repone, en virtud de la velocidad con que circula, la masa de las piezas de dinero en circulación. Pero en el caso del comerciante es el mismo capital dinerario —sin que importe de qué piezas dinerarias está compuesto—, o sea el mismo valor dinerario el que compra y vende repetidamente capital mercantil por el monto de su valor, por lo cual refluye repetidamente hacia su punto de partida como **D** + **Δ D**, como valor más plusvalor. Esto es lo que caracteriza su rotación como rotación del capital. Sustrae de la circulación constantemente más dinero del que lanza a ella. Por lo demás, es obvio que al acelerarse la rotación del capital comercial (predominando asimismo la función del dinero como medio de pago en caso de un sistema crediticio desarrollado) también circula con mayor rapidez la misma masa de dinero.

Pero la rotación repetida del capital dedicado al tráfico de mercancías jamás expresa otra cosa que la repetición de compras y ventas, mientras que la rotación repetida del capital industrial expresa la periodicidad y la

renovación del proceso global de la reproducción (en el cual se incluye el proceso de consumo). En cambio, para el capital comercial esto sólo aparece como una condición exterior. El capital industrial debe volcar permanentemente mercancías en el mercado y volver a sustraérselas, para que sea posible una rápida rotación del capital comercial. Si el **[389]** proceso de la reproducción es lento en general, también lo será la rotación del capital comercial. Ahora bien, por cierto que el capital comercial media la rotación del capital productivo; pero lo hace sólo en la medida en que abrevia su tiempo de circulación. No influye directamente sobre el tiempo de producción, que constituye asimismo una barrera para el tiempo de rotación del capital industrial. Ésta es la primera limitación para la rotación del capital comercial. Pero en segundo lugar, al margen de la barrera constituida por el consumo reproductivo, esta rotación se ve restringida en última instancia por la velocidad y el volumen del consumo individual global, puesto que de ello depende toda la parte del capital mercantil que entra en el fondo de consumo.

Pero ocurre (prescindiendo por completo de las rotaciones que se verifican dentro del mundo del comercio, en el cual un comerciante siempre vende la misma mercancía al otro, y donde este tipo de circulación podrá tener un aspecto sumamente floreciente en tiempos de especulación) que, en primer lugar, el capital comercial abrevia la fase **M — D** para el capital productivo. En segundo término, en el moderno sistema crediticio, el capital comercial dispone de una gran parte del capital dinerario global de la sociedad, de modo que puede repetir sus compras antes de haber vendido definitivamente lo ya comprado, para lo cual tanto da que nuestro comerciante le venda directamente al consumidor final, o que entre ambos haya otros 12 comerciantes. Dada la enorme elasticidad del proceso de reproducción, que siempre puede ser llevado más allá de cualquier límite dado, el comerciante no halla limitación alguna en la propia producción, o bien sólo un límite muy elástico. Por lo tanto, además de la separación de **M — D** y **D — M**, que se desprende de la naturaleza de la mercancía, se crea aquí una demanda ficticia. A pesar de su autonomización, el movimiento del capital comercial nunca es otra cosa que el movimiento del capital industrial dentro de la esfera de la circulación. Pero en virtud de su

autonomización se mueve, dentro de ciertos límites, en forma independiente de las barreras del proceso de reproducción, por lo cual lo impulsa más allá de sus límites. La dependencia interna y la autonomía externa llevan las cosas hasta un punto en el cual se restablece por la fuerza, mediante una crisis, la conexión interna. **[390]**

De ahí el fenómeno que ocurre en las crisis, de que éstas no se revelen y estallen por primera vez en la venta al pormenor, que tiene relación con el consumo directo, sino en las esferas del comercio mayorista y de los bancos, que ponen a disposición de éste el capital dinerario de la sociedad.

Es posible que el fabricante le venda realmente al exportador y que éste a su vez venda a sus clientes en el extranjero, es posible que el importador venda sus materias primas al fabricante, éste sus productos al comerciante mayorista, etc. Pero en algún punto individual e invisible, la mercancía se halla invendida, o bien en otra ocasión resultan paulatinamente colmadas las reservas de todos los productores e intermediarios. Precisamente en ese momento el consumo se halla habitualmente en pleno florecimiento, en parte porque un capitalista industrial pone en movimiento a una serie de otros colegas, en parte porque los obreros que ocupa, hallándose plenamente ocupados, tienen para gastar más de lo habitual. Con los ingresos del capitalista aumentan asimismo sus gastos. Además, y tal como ya lo hemos visto (libro II, sección III),**(13)** se efectúa una circulación ininterrumpida entre capital constante y capital constante (aun prescindiendo de la acumulación acelerada), una circulación que es independiente, en primera instancia, del consumo individual en la medida en que nunca entra en el mismo, pero no obstante se halla limitada por éste, en fin de cuentas, debido a que la producción de capital constante jamás tiene lugar por sí misma, sino sólo porque se necesita más capital constante en aquellas esferas de la producción cuyos productos entran en el consumo individual. Sin embargo, esto puede seguir tranquilamente su curso durante un tiempo, estimulado por la demanda en perspectiva, y en esos ramos los negocios de comerciantes e industriales, por ende, avanzan viento en popa. La crisis se presenta no bien los reflujo de los comerciantes que venden al exterior (o cuyos acopios también se han acumulado en el interior) se tornan tan lentos y escasos que los bancos urgen el pago o las letras libradas

contra las mercancías adquiridas caducan antes de haber tenido lugar la reventa. Comienzan entonces [391] las ventas forzadas, las ventas que se efectúan para poder pagar. Y con ello habrá llegado la catástrofe [Krach] que pone súbito fin a la aparente prosperidad.

Pero el carácter externo y no conceptual de la rotación del capital comercial es aún mayor, porque la rotación del mismo capital comercial puede intermediar, simultanea o sucesivamente, las rotaciones de muy diferentes capitales productivos.

Pero la rotación del capital comercial puede mediar no sólo las rotaciones de diferentes capitales industriales, sino también la fase opuesta de la metamorfosis del capital mercantil. El comerciante le compra, por ejemplo, el lienzo al fabricante, y se lo vende al blanqueador. En consecuencia, en este caso la rotación del mismo capital comercial —de hecho el mismo **M — D**, la realización del lienzo— representa dos fases opuestas para dos capitales industriales diferentes. En la medida en que el comerciante vende para el consumo productivo, su **M — D** representa siempre el **D — M** de un capital industrial, y su **D — M** constituye siempre el **M — D** de otro capital industrial.

Si, tal como ocurre en este capital, omitimos **K**, los costos de circulación —la parte del capital que el comerciante adelanta además de la suma desembolsada en la compra de las mercancías—, es natural que también desaparezca **Δ K**, la ganancia adicional que obtiene sobre este capital adicional. Éste es, pues, el modo estrictamente lógico y matemáticamente correcto de considerar las cosas si se trata de ver cómo influyen sobre los precios la ganancia y la rotación del capital comercial.

Si el precio de producción de 1 libra de azúcar fuera £ 1, el comerciante podría comprar 100 libras de azúcar con £ 100. Si en el curso del año compra y vende esta cantidad y si la tasa media anual de ganancia es del 15%, recargaría £ 15 sobre las £ 100 y 3 chelines sobre £ 1, el precio de producción de 1 libra. Por lo tanto, vendería la libra de azúcar a £ 1 y 3 chelines. Si en cambio el precio de producción de 1 libra de azúcar descendiese a 1 chelín, el comerciante compraría 2.000 libras con £ 100, y vendería la libra a 1 chelín y 1 $^{4}/_{5}$ peniques. Como antes, la ganancia anual sobre el capital de £ 100 desembolsado en el negocio azucarero sería = £

15. Sólo que en un caso debe vender **[392]** 100 libras, mientras que en el otro debe vender 2.000. El nivel más alto o más bajo del precio de producción nada tendría que ver con la tasa de ganancia, pero tendría mucho que ver, decisivamente, con la magnitud de la parte alícuota del precio de venta de cada libra de azúcar que se resuelve en ganancia comercial, es decir, del recargo de precio que carga el comerciante sobre determinada cantidad de mercancía (producto). Si el precio de producción de una mercancía es reducido, también lo será la suma que adelante el comerciante en su precio de compra, es decir para una masa determinada de la misma, y por ello, con una tasa de ganancia dada, el monto de la ganancia que obtenga sobre esta cantidad determinada de mercancía barata, o, lo que resulta ser lo mismo, con un capital dado, por ejemplo de 100, podrá comprar una gran masa de esta mercancía barata, y la ganancia global de 15 que obtenga sobre los 100, se distribuirá en pequeñas fracciones a través de cada fragmento individual de esa masa de mercancías. Y a la inversa en el caso contrario. Esto depende total y absolutamente de la mayor o menor productividad del capital industrial con cuyas mercancías comercia. Si exceptuamos los casos en los cuales el comerciante es monopolista y al mismo tiempo también monopoliza la producción, como fue otrora el caso, por ejemplo, de la Compañía Holandesa de las Indias Orientales,**[86]** nada puede ser más absurdo que la idea corriente de que depende del comerciante si éste quiere vender mucha mercancía con poca ganancia o poca mercancía con mucha ganancia sobre la mercancía individual. Los dos límites de su precio de venta son: por un lado, el precio de producción de la mercancía, acerca del cual no decide; por otro lado, la tasa media de ganancia, que es algo que tampoco depende de él. Lo único que puede decidir, pero en lo cual intervienen asimismo la magnitud de su capital disponible y otras circunstancias, es si quiere comerciar con mercancías caras o baratas. Pero eso, la conducta del comerciante depende total y absolutamente del grado de desarrollo del modo capitalista de producción, y no de su propio arbitrio. Una compañía meramente comercial, como la antigua Compañía Holandesa de las Indias Orientales, que ejercía el monopolio de la producción, podía imaginarse que mantenía,

bajo condiciones totalmente cambiadas, un método que a lo [393] sumo correspondía a los comienzos de la producción capitalista.[40] (14)

Lo que mantiene en pie ese prejuicio popular —que, por lo demás, al igual que todas las ideas erróneas sobre ganancias, etc., surge de considerar solamente el comercio y del prejuicio comercial— son, entre otras, las siguientes circunstancias.

Primero: Fenómenos de competencia, pero que sólo afectan a la distribución de la ganancia comercial entre los diversos comerciantes, entre quienes poseen una participación en el capital comercial global; por ejemplo, si alguien vende más barato para quitar de en medio a sus adversarios.

Segundo: un economista del calibre del profesor Roscher puede seguir imaginándose en Leipzig que fueron razones de «sensatez y humanidad»[87] las que produjeron el cambio en los precios de venta, y que éste no fue resultado de un trastocamiento en el modo de producción(15)

Tercero: si disminuyen los precios de producción a causa de un aumento en la fuerza productiva del trabajo, y por consiguiente también disminuyen los precios de venta, a menudo aumenta la demanda más rápidamente que la oferta, y con ella aumentan los precios de mercado, de modo que los precios de venta arrojan más que la ganancia media. [394]

Cuarto: un comerciante podrá rebajar el precio de venta (que de cualquier modo no es otra cosa que una rebaja de la ganancia habitual que recarga sobre el precio), para hacer rotar más rápidamente un capital mayor en su negocio. Todas ésas son cuestiones que sólo se refieren a la competencia entre los propios comerciantes.

Ya hemos demostrado en el libro I(16) que el nivel alto o bajo de los precios mercantiles no determina la masa del plusvalor que produce un capital dado, ni la tasa del plusvalor; aunque con arreglo a la cantidad relativa de mercancía que produce una cantidad dada de trabajo, el precio de la mercancía individual, y por consiguiente también la parte de plusvalor de ese precio, es mayor o menor. Los precios de cada cantidad de mercancías están determinados, en la medida en que corresponden a los valores, por la cantidad global del trabajo objetivado en esas mercancías. Si se objetiva poco trabajo en mucha mercancía, entonces el precio de la

mercancía individual será bajo, y el plusvalor encerrado en ella será escaso. Cómo se divide en trabajo pago e impago el trabajo encarnado en una mercancía, qué cantidad de ese precio representa por ende plusvalor, es cosa que nada tiene que ver con esta cantidad total de trabajo, vale decir con el precio de la mercancía. Pero la tasa del plusvalor depende no de la magnitud absoluta del plusvalor contenido en el precio de la mercancía individual, sino de su magnitud relativa, de su relación con el salario que se encierra dentro de esa misma mercancía. Por consiguiente la tasa puede ser grande, aunque la magnitud absoluta del plusvalor para cada mercancía individual sea pequeña. Esta magnitud absoluta del plusvalor en cada mercancía individual depende, en primera instancia, de la productividad del trabajo, y sólo en segundo término de su división en trabajo pago e impago.

Y más aún; en el caso del precio de venta comercial, el precio de producción es un supuesto dado desde el exterior.

En tiempos pasados, el nivel de los precios comerciales de las mercancías se debía 1) al nivel de los precios de producción, es decir de la improductividad del trabajo; 2) a la falta de una tasa general de ganancia, al apoderarse el capital comercial de una cuota de plusvalor mucho más **[395]** elevada de lo que le hubiese correspondido con una movilidad general de los capitales. El cese de esta situación, pues, en ambos aspectos es un resultado del desarrollo del modo capitalista de producción.

Las rotaciones del capital comercial son más largas o más breves; su número anual es, en consecuencia, mayor o menor en los diversos ramos del comercio. Dentro del mismo ramo comercial, la rotación es más rápida o más lenta en diversas fases del ciclo económico. No obstante se verifica un número medio de rotaciones que se halla mediante la experiencia.**(17)**

Ya hemos visto que la rotación del capital comercial difiere de la del capital industrial. Esto surge de la naturaleza de las cosas; una fase aislada en la rotación del capital industrial aparece como la rotación completa de un capital comercial propio o por lo menos de una parte del mismo. También difiere su relación con la determinación de la ganancia y del precio.

En el caso del capital industrial, la rotación expresa, por una parte, la periodicidad de la reproducción, y por ello depende de la misma la masa de mercancías que se vuelca al mercado en un lapso determinado. Por otro

lado, el tiempo de circulación constituye un límite, por cierto elástico, que tiene una influencia más o menos restrictiva sobre la formación del valor y del plusvalor, por el hecho de influir sobre el volumen del proceso de producción. De ahí que la rotación entre en forma decisiva, no como elemento positivo, sino restrictivo, en la masa del plusvalor anualmente producido, y por consiguiente en la formación de la tasa general de ganancia. En cambio, la tasa media de ganancia es una magnitud dada para el capital comercial. No influye directamente sobre la creación de la ganancia o plusvalor, y sólo entra determinantemente en la formación de la tasa general de ganancia en la medida en que extrae sus dividendos de la masa de ganancia producida por el capital industrial de conformidad con la parte que representa, dicho capital comercial, del capital global.

Cuanto mayor sea el número de rotaciones de un capital industrial bajo las condiciones expuestas en el libro II, **[396]** sección II, tanto mayor sería la masa de ganancias generada por él. En virtud del establecimiento de la tasa general de ganancia se distribuye por cierto la ganancia global entre los diversos capitales, no según la proporción en la cual participan directamente en su producción, sino según las partes alícuotas que forman del capital global, es decir en proporción a su magnitud. Sin embargo, esto en nada cambia la índole de las cosas. Cuanto mayor sea el número de rotaciones del capital global industrial, tanto mayor será la masa de ganancias, la masa del plusvalor anualmente producido, y por ello, bajo circunstancias en lo demás iguales, la tasa de ganancia. Otro es el caso del capital comercial. Para éste, la tasa de ganancia es una magnitud dada, determinada por una parte por la masa de las ganancias producidas por el capital industrial, y por la otra por la magnitud relativa del capital comercial global, por su relación cuantitativa con el total del capital adelantado en el proceso de producción y en el proceso de circulación. De cualquier modo, el número de sus rotaciones influye decisivamente sobre su relación con el capital global o sobre la magnitud relativa del capital comercial necesario para la circulación, al estar claro que la magnitud absoluta del capital comercial necesario y la velocidad de rotación del mismo son inversamente proporcionales entre sí, mientras que su magnitud relativa o la parte que constituye del capital global se halla dada por su magnitud absoluta,

presuponiendo constantes todas las demás circunstancias. Si el capital global es de 10.000 y el capital comercial equivale a $^1/_{10}$ del primero, el segundo será entonces = 1.000; si el capital global es de 1.000, entonces $^1/_{10}$ del mismo será = 100. En tal medida es diferente su magnitud absoluta a pesar de permanecer constante su magnitud relativa, diferente según la magnitud del capital global. Pero aquí suponemos como dada su magnitud relativa, digamos de $^1/_{10}$ del capital global. Sin embargo, esta su magnitud relativa misma resulta determinada, a su vez, por la rotación. En caso de una rotación rápida, su magnitud absoluta es, por ejemplo, = £ 1.000 en el primer caso, = 100 en el segundo, y por consiguiente su magnitud relativa es = $^1/_{10}$. En caso de una rotación más lenta su magnitud absoluta es, digamos, = 2.000 en el primer caso, = 200 en el segundo. De ahí que su magnitud relativa haya aumentado de $^1/_{10}$ a $^1/_5$ del capital global. Circunstancias **[397]** que abrevian la rotación media del capital comercial, como por ejemplo el desarrollo de los medios de trasporte, hacen disminuir *pro tanto* la magnitud absoluta del capital comercial, y elevan en consecuencia la tasa general de ganancia. Y a la inversa en el caso contrario. Un modo capitalista de producción desarrollado, en comparación con las condiciones anteriores, influye de dos maneras sobre el capital comercial, la misma cantidad de mercancías se hace rotar con una masa menor de capital comercial realmente operante; a causa de la más rápida rotación del capital comercial y de la mayor celeridad del proceso de reproducción en el cual se basa, disminuye la proporción entre el capital comercial y el capital industrial. Con el desarrollo del modo capitalista de producción, toda la producción se convierte en producción de mercancías, y por ello cualquier producto cae en manos de los agentes de la circulación, a lo cual se suma que en el modo de producción anterior, que producía en pequeña escala, y prescindiendo de la masa de productos que el propio productor consumía directamente *in natura* [en especie] y de la masa de prestaciones que se satisfacían *in natura*, gran parte de los productores vendía directamente su mercancía al consumidor, o trabajaba por encargo personal de éste. A pesar de que, por ello, en los modos de producción anteriores el capital comercial es mayor en proporción al capital mercantil

que hace rotar, es

1) menor en términos absolutos, porque una parte desproporcionadamente menor del producto global se produce como mercancía, tiene que entrar en la circulación como capital mercantil y cae en manos de los comerciantes; es menor porque lo es el capital mercantil. Pero es al mismo tiempo relativamente mayor, no sólo a causa de la mayor lentitud de su rotación, y en proporción con la masa de las mercancías que hace rotar. Es mayor porque el precio de esa masa de mercancías, y en consecuencia también el capital comercial que hay que adelantar sobre ella, es, a causa de la menor productividad del trabajo, mayor que en la producción capitalista, y por ello el mismo valor se presenta en masas menores de mercancías.

2) Sobre la base del modo capitalista de producción no sólo se produce una masa mayor de mercancías (debiendo deducirse el valor disminuido de esta masa de mercancías); sino que la misma masa de producto, por ejemplo **[398]** de granos, constituye una mayor masa de mercancías, es decir que cada vez entra una mayor proporción de la misma en el comercio. Como consecuencia de ello no aumenta, por lo demás, la masa del capital comercial, sino en general todo el capital que se halla invertido en la circulación, por ejemplo en la navegación, ferrocarriles, telegrafía, etcétera.

3) Pero —y éste es un punto de vista cuyo desarrollo corresponde efectuarlo en la «competencia de los capitales»—**[88]** el capital comercial que no funciona, o que lo hace a medias, crece con el progreso del modo capitalista de producción, con la facilidad para intercalarse en el comercio minorista, con la especulación y con el exceso de capital liberado.

Sin embargo, presuponiendo como dada la magnitud relativa del capital comercial con relación al capital global, la diversidad de las rotaciones en diversos ramos del comercio no influye sobre la magnitud de la ganancia global que le corresponde al capital comercial, ni sobre la tasa general de ganancia. La ganancia del comerciante está determinada no por la masa del capital mercantil que hace rotar, sino por la magnitud del capital dinerario que adelanta para mediar dicha rotación. Si la tasa general anual de ganancia es del 15% y el comerciante adelanta £ 100, suponiendo que su capital rota una vez en el año venderá su mercancía a 115. Si su capital rota

cinco veces en el año, el comerciante venderá un capital mercantil cuyo precio de compra es de 100, cinco veces en el año a 103; es decir que en todo el año venderá un capital mercantil de 500 a 515. Pero sobre su capital adelantado de 100 esto equivale, al igual que antes, a una ganancia anual de 15. Si no fuera éste el caso, el capital comercial arrojaría ganancias mucho más elevadas que el capital industrial, en proporción al número de sus rotaciones, cosa que contradice la ley de la tasa general de ganancia.**(18)**

(19) El número de rotaciones del capital comercial en diversos ramos del comercio afecta directamente, pues, los precios comerciales de las mercancías. La magnitud del recargo comercial del precio, de la parte alícuota de la ganancia **[399]** comercial de un capital dado que corresponde al precio de producción de la mercancía individual, es inversamente proporcional al número de rotaciones o a la velocidad de rotación de los capitales comerciales en diversos ramos de los negocios. Si un capital comercial rota cinco veces en el año, sólo añadirá al capital mercantil equivalente $^1/_5$ del recargo que otro capital comercial que no puede rotar más que una vez por año adicionará a un capital mercantil de igual valor.

La influencia del tiempo medio de rotación de los capitales en diversos ramos del comercio sobre los precios de venta se reduce a que, en relación con esa velocidad de rotación, la misma masa de ganancias que con una magnitud dada del capital comercial está determinada por la tasa anual general de ganancia, es decir que está determinada independientemente del carácter especial de la operación comercial de ese capital, se distribuye de diferente manera sobre masas de mercancías del mismo valor, agregando, por ejemplo, en caso de cinco rotaciones al año $^{15}/5 = 3\%$, mientras que en el caso de una única rotación en el año añade un 15% al precio de la mercancía.

Por ende, la misma tasa porcentual de ganancia comercial aumenta los precios de venta de las mercancías, en diversos ramos del comercio y según la relación de sus tiempos de rotación, en porcentajes sumamente diversos calculados sobre el valor de esas mercancías.

En cambio, en el caso del capital industrial el tiempo de rotación no influye en modo alguno sobre la magnitud de valor de las diversas mercancías producidas, a pesar de que afecta la masa de los valores y

plusvalores producidos por un capital dado en un tiempo dado, por afectar la masa del trabajo explotado. Sin embargo, esto se oculta y parece ser diferente en cuanto se toman en cuenta los precios de producción, pero sólo porque los precios de producción de las distintas mercancías divergen de sus valores en virtud de leyes anteriormente desarrolladas. Si consideramos el proceso global de la producción, la masa de mercancías producida por el capital industrial global, hallamos confirmada de inmediato la ley general.

Por lo tanto, mientras que una consideración más exacta de la influencia del tiempo de rotación sobre la formación de valor en el capital industrial nos lleva de regreso a la ley general y a la base de la economía política —de que los **[400]** valores de las mercancías están determinados por el tiempo de trabajo contenido en ellas—, la influencia de las rotaciones del capital comercial sobre los precios comerciales revela fenómenos que, sin un análisis muy detenido de los eslabones intermedios, parecen presuponer una determinación puramente arbitraria de los precios; más exactamente, una determinación sólo en virtud del hecho de que el capital estaría decidido a obtener una cantidad determinada de ganancia en el año. En virtud de esta influencia de las rotaciones pareciera, en especial, que el proceso de circulación determinara en cuanto tal el precio de las mercancías, independientemente, dentro de ciertos límites, del proceso de producción. Todas las concepciones superficiales y erróneas del proceso global de la reproducción han sido deducidas del examen del capital comercial y de las ideas que suscitan sus movimientos peculiares en las mentes de los agentes de la circulación.

Si, tal como lo ha descubierto el lector muy a pesar suyo, el análisis de las conexiones internas reales del proceso capitalista de producción es una cuestión sumamente intrincada y un trabajo muy minucioso; si es una tarea de la ciencia reducir el movimiento visible y solamente aparente al movimiento real interno, va de suyo que en las mentes de los agentes de la producción y de la circulación capitalistas deben formarse ideas acerca de las leyes de la producción que diverjan por completo de esas leyes, y que son sólo una expresión consciente del movimiento aparente. Las ideas de un comerciante, de un especulador bursátil, de un banquero son, necesariamente, erróneas por completo. Las de los fabricantes se hallan

falseadas por los actos de la circulación a los cuales se ve sometido su capital, y por la nivelación de la tasa general de ganancia.[41] En esas mentes, la competencia también asume necesariamente un papel por entero equivocado. Si los límites del valor y del plusvalor están dados, resulta fácil comprender cómo la [401] competencia de los capitales transforma los valores en precios de producción y, más aún, en precios comerciales, y el plusvalor en ganancia media. Sin estos límites, no obstante, resulta absolutamente imposible comprender por qué la competencia reduce la tasa general de ganancia a este límite en lugar de reducirla a aquél otro, al 15% en lugar del 1.500%. A lo sumo, podrá reducirla a *un* nivel. Pero no contiene absolutamente ningún elemento para determinar ese propio nivel.

(20) Desde el punto de vista del capital comercial, la rotación misma aparece, pues, como determinando los precios. Por otra parte, mientras que la velocidad de rotación del capital industrial, en la medida en que posibilita que un capital dado pueda explotar más o menos trabajo, opera determinando y delimitando la masa de ganancias e influye por ende sobre la tasa general de ganancia, la tasa de ganancia le está extrínsecamente dada al capital comercial, y la conexión intrínseca de la misma con la formación de plusvalor se halla totalmente extinguida. Si el mismo capital industrial rota cuatro veces en el año en lugar de dos —manteniéndose constantes las demás circunstancias, y especialmente en el caso de una misma composición orgánica— produce doble cantidad de plusvalor, y por ende de ganancia; y esto se revela palpablemente no bien el capital posee el monopolio del método de producción perfeccionado que le posibilita esta aceleración de la rotación, y mientras lo posea. Por el contrario, el diferente tiempo de rotación en los diversos ramos del comercio se revela en que la ganancia que se obtiene sobre la rotación de un capital mercantil dado es inversamente proporcional al número de rotaciones del capital dinerario que hace rotar estos capitales mercantiles. *Small profits and quick returns* [ganancias pequeñas y rotaciones rápidas] se le antojan especialmente al *shopkeeper* [tendero] como un principio al que obedece por principio.

Por lo demás, es obvio que esta ley sobre las rotaciones del capital comercial en todos los ramos del comercio, y al [402] margen de la alternancia de rotaciones más rápidas y más lentas que se compensan entre

sí, sólo rige para el promedio de las rotaciones que efectúa todo el capital comercial invertido en este ramo. El capital de A, quien trabaja en el mismo ramo que B, podrá efectuar más o menos rotaciones que el número medio. En tal caso, los demás efectuarán menos o más. Esto en nada modifica la rotación de la masa total del capital comercial invertido en este ramo Pero tiene importancia decisiva para el comerciante o para el minorista individuales. En este caso, éste obtiene una plusganancia, tal como la obtienen los capitalistas industriales cuando producen en condiciones más favorables que las condiciones medias. Si la competencia lo obliga a ello, podrá vender más barato que sus colegas, sin rebajar su ganancia por debajo del promedio. Si las condiciones que le posibilitan una rotación más veloz son, a su vez, condiciones que puedan comprarse —verbigracia, ubicación de los locales de ventas— podrá pagar por ellas una renta extraordinaria, es decir que una parte de su plusganancia se transformará en renta de la tierra. **(21) [89]**

CAPÍTULO XIX

EL CAPITAL DEDICADO AL TRÁFICO DE DINERO

[403]

Los movimientos puramente técnicos que efectúa el dinero en el proceso de circulación del capital industrial y, como podemos añadir ahora, del capital dedicado al tráfico de mercancías (puesto que éste se hace cargo, en cuanto movimiento propio y peculiar suyo, de una parte del movimiento de circulación del capital industrial), tales movimientos, autonomizados hasta constituir la función de un capital particular que los ejecuta a ellos, y sólo a ellos, como operaciones que le son inherentes, transforman a ese capital en capital dedicado al tráfico de dinero. Una parte del capital industrial y más exactamente también del capital dedicado al tráfico de mercancías, no sólo existiría permanentemente en forma de dinero, como capital dinerario en general, sino como capital dinerario empeñado en estas funciones técnicas. Del capital global se separa entonces y se autonomiza una parte determinada en forma de capital dinerario, cuya función capitalista consiste exclusivamente en llevar a cabo esta especie de operaciones para toda la clase de los capitalistas industriales y comerciales. Al igual que en el caso del capital dedicado al tráfico de mercancías, se separa una parte del capital industrial existente en el proceso de la circulación bajo la figura de capital dinerario, llevando a cabo estas operaciones del proceso de reproducción para todo el capital restante. Una vez más, los movimientos de este capital dinerario son **[404]** solamente

movimientos de un parte autonomizada del capital industrial empeñado en su proceso de reproducción.

Sólo cuando se invierte capital nuevo y en la medida en que se invierte —lo cual es también el caso en la acumulación—, aparece el capital en forma de dinero como punto de partida y punto terminal del movimiento. Pero para cada capital que ya se halla en su proceso, tanto el punto de partida como el punto terminal aparecen sólo como un punto de transición. En la medida en que el capital industrial tenga que efectuar, desde su salida de la esfera de la producción hasta su reingreso en la misma, la metamorfosis **M′ — D — M**, en esa medida **D** sólo es, de hecho y tal como ya se demostrara en la circulación mercantil simple, el resultado final de una fase de la metamorfosis para ser el punto de partida de la fase opuesta, que la complementa. Y aunque para el capital comercial el **M — D** del capital industrial siempre se presenta como **D — M — D**, también para él, una vez que está comprometido, el proceso real es continuamente **M — D — M**. Pero el capital comercial recorre simultáneamente los actos **M — D** y **D — M**. Es decir que no sólo *un* capital se encuentra en la fase **M — D**, mientras que el otro se encuentra en la fase **D — M**, sino que el mismo capital compra y vende permanentemente y en forma simultánea a causa de la continuidad del proceso de producción; se encuentra continua y simultáneamente en ambas fases. Mientras que una parte del mismo se transforma en dinero para reconvertirse más tarde en mercancía, la otra se convierte simultáneamente en mercancía para retransformarse en dinero.

El que el dinero actúe aquí como medio de circulación o como medio de pago depende de la forma del intercambio mercantil. En ambos casos, el capitalista debe pagarle dinero constantemente a muchas personas y constantemente debe recibir dinero en pago de muchas personas. Esta operación meramente técnica del pago y del cobro de dinero constituye un trabajo de por sí, el cual, en la medida en que el dinero funciona como medio de pago, torna necesarios cálculos de balance, actos de compensación. Este trabajo es un costo de circulación, y no un trabajo que crea valor. Se lo abrevia haciendo que un sector específico de agentes o capitalistas lo lleven a cabo para toda la restante clase capitalista. **[405]**

Una parte determinada del capital debe existir permanentemente como tesoro, como capital dinerario potencial: reserva de medios de compra, reserva de medios de pago, capital desocupado que, en forma de dinero, espera que se lo emplee, y una parte del capital refluye constantemente bajo esta forma. Esto hace que, además de cobrar, pagar y llevar la contabilidad, se torne necesaria la conservación del tesoro, lo cual a su vez constituye una operación especial. Es pues, de hecho, la constante reducción del tesoro a medios de circulación y medios de pago y su nueva formación a partir de dinero obtenido en la venta y de pagos vencidos; este constante movimiento de la parte del capital existente como dinero, separado de la propia función del capital, esta operación puramente técnica es lo que ocasiona trabajo y costes especiales, costos de circulación.

La división del trabajo trae aparejado el hecho de que estas operaciones técnicas condicionadas por las funciones del capital sean llevadas a cabo, en la medida de lo posible y para toda la clase de los capitalistas, por una sección de agentes o capitalistas en cuanto sus funciones exclusivas, concentradas en sus manos. En este caso, como en el capital comercial, se trata de una división del trabajo en un sentido doble. Se convierte en una actividad especial, y puesto que se la lleva a cabo en cuanto tal para el mecanismo dinerario de toda la clase, se la concentra, se la ejerce en gran escala; y una vez más se verifica una división del trabajo dentro de esta actividad especial, tanto por división en distintos ramos independientes entre sí, como por perfeccionamiento de los lugares de trabajo dentro de esos ramos (grandes oficinas, numerosos contables y cajeros, división del trabajo desarrollada). El pago del dinero, su cobro, el saldo de balances, el manejo de cuentas corrientes, la conservación del dinero, etc., separados de los actos en virtud de los cuales se tornan necesarias estas operaciones técnicas, convierten al capital adelantado en estas funciones en capital dedicado a operaciones dinerarias.

Las diversas operaciones de cuya autonomización hasta convertirse en actividades especiales surge el comercio dinerario, resultan de las diferentes determinaciones del propio dinero y de sus funciones, que por ende también debe desempeñar el capital en la forma de capital dinerario. **[406]**

He señalado anteriormente cómo el sistema dinerario se desarrolla originariamente, en general, en el intercambio de productos entre diversas entidades comunitarias.[42] [(22)]

Por ello, el comercio dinerario, el comercio con la mercancía dineraria, se desarrolla en primera instancia a partir del tráfico internacional. En cuanto existen diversas monedas nacionales, los comerciantes que compran en países extranjeros deben convertir su moneda nacional en la moneda local y viceversa, o bien también diversas monedas a cambio de plata u oro puros, no amonedados, en condición de dinero universal. De ahí el negocio de los cambios, al que debe considerarse como uno de los fundamentos naturales del comercio dinerario moderno.[43] De allí se desarrollaron los bancos de cambio, en los cuales la plata (o el oro) desempeñan el papel de dinero mundial —actualmente de dinero bancario o dinero comercial— a diferencia de la moneda corriente. El negocio cambiario, [407] en cuanto mera orden de pago a viajeros por parte del cambista de un país a otros, ya se había desarrollado en Roma y en Grecia a partir del negocio cambiario propiamente dicho.

El comercio con oro y plata como mercancías (materias primas para la producción de artículos suntuarios) constituye la base natural del comercio con lingotes (*bullion trade*) o del comercio que media las funciones del dinero en cuanto dinero mundial. Estas funciones, como hemos explicado anteriormente (libro I, capítulo III, 3, *c*),[(23)] son dobles: recorrer en ambos sentidos el camino que media entre las diversas esferas nacionales de la circulación para nivelar los pagos internacionales y en casos de migración del capital dado a interés; y además un movimiento, a partir de las fuentes de producción de los metales preciosos, a través del mercado mundial y la distribución del abastecimiento entre las diversas esferas nacionales de la circulación. Durante la mayor parte del siglo XVII, en Inglaterra aún desempeñaban los orfebres el papel de banqueros. Omitimos aquí por completo la consideración de cómo prosigue desarrollándose la nivelación de los pagos internacionales en el comercio cambiario, etc., así como todo cuanto se refiera a negocios con títulos y valores, en suma, todas las formas particulares del sistema crediticio, que no nos incumbe aún aquí.[90]

En cuanto dinero mundial, el dinero nacional se despoja de su carácter local; un dinero nacional se expresa en otro, y así todos se reducen a su contenido en oro o plata, mientras que al mismo tiempo estos dos últimos, en cuanto las dos mercancías que circulan como dinero mundial, pueden reducirse a su relación recíproca de valor, que cambia constantemente. El comerciante de dinero convierte esta mediación en su actividad específica. Así, el negocio cambiario y el comercio de lingotes son las formas más **[408]** primitivas del comercio dinerario, y dimanan de las dobles funciones del dinero: como moneda nacional y como dinero mundial.

Del proceso capitalista de producción, así como del comercio en general —incluso en el caso de modo precapitalista de producción— resulta:

Primero, la acumulación del dinero como tesoro, es decir ahora de la parte del capital que siempre debe existir en forma de dinero, como fondo de reserva de medios de pago y de compra. Ésta es la primera forma del tesoro, tal como reaparece en el modo capitalista de producción y en general se forma en el desarrollo del capital comercial, cuando menos para éste. Ambas cosas tienen vigencia tanto para la circulación interna como para la internacional. Este tesoro se halla en flujo constante, se vierte constantemente en la circulación y sin cesar retorna de ella. La segunda forma del tesoro es la del capital en barbecho, momentáneamente ocioso, en la forma de dinero, a la cual pertenece asimismo capital dinerario recién acumulado, no invertido aún. Las funciones que torna necesarias este atesoramiento en cuanto tal son, en primera instancia, su conservación, contabilización, etcétera.

Segundo: pero esto implica gastos de dinero al comprar, recaudaciones al vender, pagos y recepción de pagos, compensación de los pagos, etc. Todas esas operaciones las lleva a cabo el comerciante de dinero, en primera instancia, como simple cajero para los comerciantes y capitalistas industriales.[44] **[91]** **[409]**

El comercio dinerario se halla totalmente desarrollado —y esto también ya en sus primeros comienzos— en cuanto a sus restantes funciones se une la de conceder y recibir préstamos y la de comerciar con el crédito. Acerca de esto trataremos en la sección siguiente, referida al capital que devenga interés.

El propio comercio con lingotes, el traslado de oro y plata de un país al otro, es sólo resultado del tráfico de mercancías, determinado por el curso cambiario, que expresa la situación de los pagos internacionales y de la tasa de interés en diversos mercados. El comerciante de lingotes en cuanto tal no hace más que mediar resultados.

Al considerar el dinero, tal como se desarrollan sus movimientos y características formales a partir de la circulación mercantil simple, hemos visto (libro I, cap. III) que el movimiento de la masa del dinero que circula como medio de compra y medio de pago está determinado por la metamorfosis de las mercancías, por el volumen y la velocidad de la misma que, tal como sabemos ahora, sólo es, a su vez, una fase del proceso global de la reproducción. En lo que respecta a la obtención del material dinerario —oro y plata— a partir de sus fuentes de producción, la misma se resuelve en un intercambio directo de mercancías, en el intercambio de oro y plata en cuanto mercancía por otra mercancía, siendo en consecuencia asimismo una fase **[410]** del intercambio mercantil, al igual que la obtención de hierro o de otros metales. Pero en lo que respecta al movimiento de los metales preciosos en el mercado mundial (hacemos abstracción aquí de ese movimiento, en la medida en que expresa una transferencia de capitales a título de préstamo, una transferencia que ocurre asimismo bajo la forma de capital mercantil), se halla totalmente determinado por el intercambio internacional de mercancías, tal como el movimiento del dinero en cuanto medio interno de compra y de pago está determinado por el intercambio mercantil interno. Las emigraciones e inmigraciones de los metales preciosos de una esfera nacional de la circulación a otra, en la medida en que sólo están ocasionadas por devaluación de la moneda nacional o por el bimetalismo, son ajenas a la circulación del dinero en cuanto tal, y constituyen la mera corrección de aberraciones arbitrarias, surgidas por razones de estado. Por último, en lo que respecta a la formación de tesoros, en la medida en que ésta constituye un fondo de reserva de medios de compra o pago, tanto para el comercio interno como exterior, y asimismo en la medida en que es una mera forma de capital momentáneamente en barbecho, en ambos casos se trata sólo de un precipitado necesario del proceso de circulación.

Así como toda la circulación del dinero es, en su extensión, sus formas y sus movimientos, mero resultado de la circulación de mercancías, que desde el punto de vista capitalista sólo representa el proceso de circulación del capital (y en ello se halla comprendido el intercambio de capital por rédito y de rédito por rédito, en la medida en que el gasto de réditos se realiza en el comercio minorista), es totalmente obvio que el comercio dinerario no sólo media el mero resultado y la forma en que se manifiesta la circulación de mercancías, la circulación de dinero. Esta propia circulación del dinero, en cuanto factor de la circulación mercantil, está dada para él. Lo que media son sus operaciones técnicas, las que concentra, abrevia y simplifica. El comercio dinerario no forma los tesoros, sino que suministra los medios técnicos para reducir a su mínimo económico este atesoramiento, en la medida en que éste es voluntario (vale decir, en que no es expresión de capital ocioso o de una perturbación del proceso de reproducción), al no tener que ser los fondos de reserva para medios de compra y pago, cuando se los administra para toda la clase **[411]** capitalista, tan grandes como deberían serlo si lo fuesen para cada capitalista en particular. El comercio dinerario no compra los metales preciosos, sino que sólo intermedia su distribución en cuanto los ha comprado el comercio de mercancías. El comercio de dinero facilita el saldo de balances, en la medida en que el dinero actúa como medio de pago, y disminuye, en virtud del mecanismo artificial de estas compensaciones, la masa de dinero requerida para ello; pero no determina la conexión ni el monto de los pagos recíprocos. Las letras y cheques, por ejemplo, que se intercambian mutuamente en bancos y *clearing houses* [cámaras de compensación], representan transacciones totalmente independientes, son resultados de operaciones dadas; sólo se trata de una mejor compensación técnica de estos resultados. En la medida en que el dinero circula como medio de compra, el monto y el número de compras y ventas son totalmente independientes del comercio dinerario. Sólo puede este último abreviar las operaciones técnicas que las acompañan, y de ese modo reducir la masa del dinero en efectivo necesario para su rotación.

Por consiguiente, el comercio dinerario en la forma pura en la cual lo consideramos aquí, es decir separado del sistema crediticio, sólo tiene que

ver con la técnica de una fase de la circulación de las mercancías, a saber con la circulación del dinero y con las diversas funciones del dinero que de ello surgen.

Esto diferencia fundamentalmente al comercio dinerario del comercio mercantil, que media la metamorfosis de la mercancía y el intercambio de mercancías, o que incluso hace aparecer este proceso del capital mercantil como proceso de un capital separado del capital industrial. Por ello, si el capital dedicado al tráfico de mercancías revela una forma de circulación propia, **D — M — D**, en la cual la mercancía cambia dos veces de lugar y con ello refluye el dinero, en oposición a **M — D — M**, en la cual el dinero cambia dos veces de dueño y de ese modo media el intercambio de mercancías, en cambio no es posible demostrar la existencia de ninguna de tales formas particulares para el capital dedicado al tráfico de dinero.

En la medida en que, en esta mediación técnica de la circulación del dinero, el capital dinerario resulta adelantado por un sector particular de capitalistas —un capital que representa, en escala actualizada, el capital adicional **[412]** que en otras condiciones debían adelantar ellos mismos para esos fines los comerciantes y capitalistas industriales—, también está presente aquí la forma general del capital, **D — D′**. En virtud del adelanto de **D** se genera **D + Δ D** para el que lo adelanta. Pero la mediación de **D — D′** no se refiere aquí a los factores materiales de la metamorfosis, sino sólo a sus factores técnicos.

Es evidente que la masa del capital dinerario con el que tienen relación los comerciantes de dinero, es el capital dinerario que se halla en circulación y que pertenece a los comerciantes e industriales, y que las operaciones que llevan a cabo son sólo las operaciones de aquellos a quienes sirven de intermediarios.

Resulta igualmente claro que su ganancia es sólo una deducción del plusvalor, puesto que sólo tienen que habérselas con valores ya realizados (aunque sólo realizados en forma de obligaciones de crédito).

Al igual que como sucede en el caso del comercio de mercancías, también aquí ocurre una duplicación de la función. Pues una parte de las operaciones técnicas vinculadas con la circulación del dinero debe ser llevada a cabo por los propios comerciantes y productores de mercancías.

CAPÍTULO XX

CONSIDERACIONES HISTÓRICAS SOBRE EL CAPITAL COMERCIAL[24]

[413]

Sólo en la sección siguiente hemos de considerar la forma particular de la acumulación dineraria del capital dedicado al tráfico de mercancías y del capital dedicado al tráfico de dinero.

De lo expuesto hasta aquí se desprende por sí solo que nada puede ser más absurdo que considerar el capital comercial, sea en la forma de capital dedicado al tráfico de mercancías o en la de capital dedicado al tráfico de dinero, como un tipo particular de capital industrial, en forma similar a como, por ejemplo, la minería, la agricultura, la ganadería, la manufactura, la industria del trasporte etc., constituyen ramificaciones del capital industrial determinadas por la división social del trabajo, y en consecuencia esferas particulares de inversión del capital industrial. Ya la simple observación de que cualquier capital industrial, mientras se halla en la fase circulatoria de su proceso de reproducción, desempeña, en cuanto capital mercantil y en cuanto capital dinerario, exactamente las mismas funciones que aparecen como funciones exclusivas del capital comercial en sus dos formas, tendría que tornar imposible esta burda concepción. Por el contrario, en el capital dedicado al tráfico de mercancías y en el capital dedicado al tráfico de dinero, las diferencias entre el capital industrial, en cuanto capital productivo y el mismo **[414]** capital en la esfera de la circulación están autonomizadas por el hecho de que las diversas formas y

funciones determinadas que asume aquí el capital en forma temporaria se presentan como formas y funciones autónomas de una parte separada del capital, estando exclusivamente enmarcadas en ella. La forma trasmutada del capital industrial y las diferencias materiales entre capitales productivos en diversas inversiones productivas, provenientes de la naturaleza de los diversos ramos de la producción, son cosas abismalmente diferentes.

Además de la torpeza con la que el economista contempla en general las diferencias formales, las que de hecho sólo le interesan en su aspecto material, en e caso de los economistas vulgares esta confusión se basa aun en otros dos factores. En primer lugar, en su incapacidad de explicar la ganancia comercial en su peculiaridad; en segundo término, sus afanes apologéticos por deducir como figuras necesariamente emergentes del proceso de producción en cuanto tal a las formas del capital mercantil y del capital dinerario, y ulteriormente del capital dedicado al tráfico de mercancías y del capital dedicado al tráfico de dinero, que surgen de la forma específica del modo capitalista de producción, forma que presupone ante todo circulación de mercancías, y por ende circulación de dinero, en cuanto base suya.

Si el capital dedicado al tráfico de mercancías y el capital dedicado al tráfico de dinero no se distinguieran del cultivo de los cereales más de lo que se distingue éste de la ganadería y de la manufactura, resultaría claro como la luz del día que producción y producción capitalista en general son idénticas, y que en especial también la distribución de los productos sociales entre los integrantes de la sociedad, sea para su consumo productivo o para el consumo individual, también debería ser tan eternamente mediada por comerciantes y banqueros como lo son el consumo de carne por la ganadería y el de prendas de vestir por su fabricación.[45] [92] [415]

Los grandes economistas como Smith, Ricardo, etc., puesto que de hecho consideran la forma fundamental del capital —el capital como capital industrial— y el capital de circulación (capital dinerario y mercantil) sólo en la medida en que él mismo es una fase en el proceso de reproducción de todo capital, se hallan perplejos frente al capital comercial en cuanto especie independiente. Las tesis relativas a la formación del valor, la

ganancia, etc., derivadas directamente del examen del capital industrial, no se aplican directamente al capital comercial. Por eso, en los hechos lo marginan por completo, mencionándolo solamente como una variedad del capital industrial. Cuando tratan acerca de él en particular —tal como lo hace Ricardo cuando considera el comercio exterior— tratan de demostrar que no crea valor alguno (y en consecuencia, que tampoco crea plusvalor). Pero lo que vale para el comercio exterior, vale asimismo para el comercio interno.

*

Hasta aquí hemos considerado al capital comercial desde el punto de vista y dentro de los límites del modo capitalista de producción. Pero no sólo el comercio, sino que también el capital comercial es más antiguo que el modo capitalista de producción, en realidad históricamente es el modo libre de existencia más antiguo del capital.

Puesto que ya hemos visto que el comercio de dinero y el capital adelantado en él no requieren, para su desarrollo, otra cosa que la existencia del comercio mayorista, y además del capital dedicado al tráfico de mercancías, sólo tendremos que ocuparnos aquí de este último. **[416]**

Puesto que el capital comercial se halla enmarcado dentro de la esfera de la circulación, y dado que su función consiste exclusivamente en mediar el intercambio de mercancías, no se necesitan para su existencia aparte ciertas formas no desarrolladas, que emanan del trueque directo otras condiciones que las que se requieren para la circulación simple de mercancías y dinero. O, mejor dicho, esta última es la condición de *su* existencia. Cualquier que sea el modo de producción en que se base la producción de los productos que entran en la circulación en carácter de mercancías —ya sea esa base la comunidad primitiva o la producción esclavista o la de pequeños campesinos y pequeños burgueses o la producción capitalista—, ello en nada modifica su carácter de mercancías, y como tales han de recorrer el proceso del intercambio y las metamorfosis que lo acompañan. Los extremos entre los cuales media el capital comercial están dados para él, del mismo modo que lo están para el dinero y para el

movimiento de éste. Lo único necesario es que estos extremos existan como mercancías, sin que tenga importancia si la producción es producción de mercancías en todo su volumen, o si sólo se han lanzado al mercado los excedentes de los productores que trabajan por su propia cuenta, esto es, los excedentes por encima de sus necesidades directas, satisfechas por su propia producción. El capital comercial sólo media el movimiento de estos extremos, de las mercancías, en cuanto supuestos que le están dados.

El volumen en el cual la producción entra en el comercio, en el que pasa por las manos de los comerciantes, depende del modo de producción y alcanza su máximo con el desarrollo pleno de la producción capitalista, en el cual el producto ya sólo se produce como mercancía, y no como medio directo de subsistencia. Por otra parte, sobre la base de todo modo de producción, el comercio promueve la creación de producto excedentario, destinado a entrar en el intercambio, a fin de aumentar los disfrutes o los tesoros de los productores (término por el cual deben entenderse en este caso los propietarios de los productos); es decir, que imprime a la producción un carácter orientado cada vez más hacia el valor de cambio.

La metamorfosis de las mercancías, su movimiento, consiste 1) materialmente, en el intercambio de diferentes mercancías entre sí; 2) formalmente, en la transformación **[417]** de la mercancía en dinero —la venta— y en la transformación del dinero en mercancía —la compra—. Y en estas funciones, el intercambio de mercancías mediante la compra y la venta, se resuelve la función del capital comercial. Por lo tanto, sólo media el intercambio de mercancías, el cual, no obstante, no sólo debe ser concebido de antemano como un intercambio mercantil entre los productores directos. En las condiciones de la esclavitud, de la servidumbre, del sistema de tributos (en la medida en que entran en consideración las entidades comunitarias primitivas), es el propietario de esclavos, el señor feudal, el estado que percibe tributos el que es propietario, y por ende vendedor, del producto. El comerciante compra y vende para muchos. En sus manos se concentran compras y ventas, con lo cual la compra y la venta dejan de estar ligadas a las necesidades inmediatas del comprador (en cuanto comerciante).

Pero cualquiera que sea la organización social de las esferas de producción cuyo intercambio de mercancías media el comerciante, su patrimonio existe siempre como patrimonio dinerario, y su dinero funciona siempre como capital. Su forma es siempre **D — M — D′**; el dinero es la forma autónoma del valor de cambio, el punto de partida, y el acrecentamiento del valor de cambio es el objetivo autónomo. El propio intercambio de mercancías y las operaciones que lo median —separadas de la producción y llevadas a cabo por no productores— en cuanto simple medio de incrementar no sólo la riqueza, sino la riqueza en su forma social general, en cuanto valor de cambio. El motivo impulsor y el objetivo determinante es convertir **D** en **D + Δ D**; los actos **D — M** y **M — D′**, que intermedian el acto **D — D′**, sólo aparecen como fases de transición de **D** a **D + Δ D**. Este **D — M — D′** en cuanto movimiento característico del capital comercial lo diferencia de **M — D — M**, el comercio de mercancías entre los propios productores, orientado hacia el intercambio de valores de uso como objetivo último.

Cuanto menos desarrollada esté la producción, tanto más se concentrará por ende el patrimonio dinerario en manos de los comerciantes, o tanto más aparecerá como forma específica del patrimonio comercial.

Dentro del modo capitalista de producción —es decir, apenas el capital se ha apoderado de la producción, dándole una forma totalmente modificada y específica— el capital **[418]** comercial aparece sólo como capital en una función *particular*. En todos los modos de producción anteriores, y tanto más cuanto más directamente constituya la producción una producción de los medios de subsistencia del productor, la de ser capital comercial aparece como la función *par excellence* del capital.

Por consiguiente, no nos depara la menor dificultad comprender por qué el capital comercial aparece como la forma histórica del capital, mucho antes de que el capital halla sometido a su dominio a la propia producción. Su existencia y desarrollo hasta cierto nivel es inclusive el supuesto histórico para el desarrollo del modo capitalista de producción, 1) en cuanto condición previa de la concentración del patrimonio dinerario y 2) porque el modo capitalista de producción presupone la producción para el comercio, la venta al por mayor y no a un cliente individual, es decir también un

comerciante que no compra para satisfacer sus necesidades personales, sino que concentra en el acto de su compra los actos de compra de muchos. Por otro lado, cualquier desarrollo del capital comercial obra en el sentido de imprimir a la producción un carácter cada vez más orientado hacia el valor de cambio, dirigido en el sentido de convertir a los productos cada vez más en mercancías. Sin embargo, su desarrollo, considerado por sí solo, —y tal como lo veremos de inmediato más adelante— es insuficiente para explicar y mediar la transición de un modo de producción al otro.

Dentro de la producción capitalista, el capital comercial se degrada de su anterior existencia autónoma al nivel de un factor particular de la inversión de capital en general, y la nivelación de las ganancias reduce su tasa de ganancia al promedio general. Sólo actúa ya como el agente del capital productivo.[93] Las situaciones sociales peculiares que se forman con el desarrollo del capital comercial ya no deciden aquí; por el contrario, allí donde ese capital predomina imperan condiciones anticuadas. Esto inclusive tiene vigencia dentro de un mismo país, en el cual, por ejemplo, las ciudades puramente comerciales constituyen analogías totalmente diferentes con situaciones pasadas que las ciudades fabriles.[46] [39] [419]

Un desarrollo autónomo y preponderante del capital en cuanto capital comercial es equivalente al no sometimiento de la producción al capital, es decir al desarrollo del capital sobre la base de una forma social de la producción que le es extraña y no depende de él. Por consiguiente, el desarrollo autónomo del capital comercial es inversamente proporcional al desarrollo económico general de la sociedad.

El patrimonio comercial autónomo, en cuanto forma dominante del capital, es la autonomización del proceso de circulación con respecto a sus extremos, y tales extremos los constituyen los propios productores que intercambian. Esos extremos permanecen autónomos con respecto al proceso de circulación, y el proceso lo permanece con respecto a ellos. El producto se convierte aquí en mercancía en virtud del comercio. Es el comercio el que desarrolla en este caso la transformación de los productos en mercancías; no es la mercancía producida aquello cuyo movimiento constituye el comercio. Por consiguiente, el capital en cuanto capital se manifiesta por vez primera en el proceso de circulación. En éste, el dinero

se desarrolla para convertirse en capital. En la circulación, el producto se desarrolla por primera vez como valor de cambio, mercancía y dinero. El capital puede formarse en el proceso de circulación, y debe formarse en él antes de aprender a dominar sus extremos, las diversas esferas de la producción entre las cuales media la circulación. La circulación del dinero y de la mercancía pueden hacer de intermediarias entre esferas de producción de las más diversas organizaciones que, con arreglo a su estructura interna, aún se hallan principalmente orientadas hacia la producción del valor de uso. Esta autonomización del proceso de circulación, en el cual las esferas de la producción se vinculan entre sí por mediación de un **[420]** tercer elemento, expresa dos cosas. Por una parte, que la circulación aún no se ha apoderado de la producción, sino que guarda con ella una relación de supuesto dado. Por la otra, que el proceso de producción aún no se ha incorporado la circulación como mera fase de sí mismo. En cambio, en la producción capitalista se dan ambos casos. El proceso de producción se basa por completo en la circulación, y la circulación es una mera etapa, una fase de transición de la producción, solamente la realización del producto producido como mercancía y la reposición de sus elementos de producción producidos como mercancías. La forma del capital directamente proveniente de la circulación —el capital comercial— ya sólo se presenta aquí como una de las formas del capital en su movimiento de reproducción.

La ley de que el desarrollo autónomo del capital comercial se halla en relación inversa al grado de desarrollo de la producción capitalista se manifiesta con el mayor relieve en la historia del comercio intermediario (carrying trade), como entre los venecianos, genoveses, holandeses, etc., es decir donde la ganancia principal se obtiene no por exportación de los productos del propio país, sino por la mediación del intercambio de los productos de comunidades de escaso desarrollo comercial y económico general, y por explotación de ambos países productores.[47] En este caso el capital comercial es puro, estando separado de los extremos, de las esferas de producción entre las cuales intermedia. Ésta es una fuente principal de su formación. Pero este monopolio del comercio intermediario decae, y con ello ese mismo comercio, en la misma proporción en que avanza el desarrollo económico de los pueblos que explotaba en ambos sentidos, y

cuya falta de desarrollo constituía la base [421] de la existencia de ese capital. En el caso del comercio intermediario, esto aparece no sólo como la decadencia de un ramo particular del comercio, sino también como la decadencia de la supremacía de los pueblos puramente comerciales y de su riqueza comercial en general, que se fundaba en este comercio intermediario. Ésta es sólo una forma particular en la cual se expresa la subordinación del capital comercial al capital industrial a medida que avanza el desarrollo de la producción capitalista. Por lo demás, acerca de la manera en que depreda[(25)] el capital comercial allí donde domina directamente la producción, nos ofrece un ejemplo convincente no sólo la economía colonial en general (lo que ha dado en denominarse el sistema colonial), sino muy especialmente la economía de la antigua Compañía Holandesa de las Indias Orientales.[86]

Puesto que el movimiento del capital comercial es **D — M — D′**, la ganancia del comerciante se obtiene, en primer lugar, en virtud de actos que sólo ocurren dentro del proceso de circulación, vale decir en los dos actos de la compra y de la venta; y en segundo término, se la realiza en el último acto, el de la venta. Es, en consecuencia, una ganancia sobre la enajenación, *profit upon alienation*.[76] La ganancia comercial pura, independiente, parece imposible *prima facie*, mientras se vendan los productos a sus valores. Comprar barato para vender caro, tal es la ley del comercio. Es decir, no el intercambio de equivalentes. El concepto del valor se halla englobado en ella en la medida en que las diferentes mercancías son todas ellas valor, y por ende dinero, con arreglo a su calidad son a igual título expresiones del trabajo social. Pero no son magnitudes de valor iguales. La relación cuantitativa en la cual se intercambian los productos es totalmente casual, en primera instancia. Adoptan forma de mercancías en la medida en que son realmente objetos intercambiables, es decir expresiones de ese mismo tercer elemento. El intercambio continuado y la reproducción más regular con vistas al intercambio van aboliendo cada vez más esa casualidad. Pero en primera instancia no para productores y consumidores, sino para el [422] intermediario entre ambos, el comerciante, quien compara los precios en dinero y embolsa la diferencia. En virtud de su propio movimiento establece la equivalencia.

En el comienzo, el capital comercial es sólo el movimiento intermediador entre extremos a los cuales no domina, y entre supuestos que no crea.

Así como de la mera forma de la circulación mercantil, **M — D — M**, el dinero surge no sólo como medida del valor y medio de circulación, sino como forma absoluta de la mercancía y por ende de la riqueza, como tesoro, convirtiéndose su conservación y crecimiento como dinero en un fin en sí mismo, así también de la mera forma de circulación del capital comercial, **D — M — D′**, surge el dinero, el tesoro, como algo que se conserva y se multiplica por mera enajenación.

Los pueblos comerciantes de la antigüedad existían como los dioses de Epicuro en los intersticios del mundo, o mejor dicho como los judíos en los poros de la sociedad polaca.[94] El comercio de las primeras ciudades y pueblos comerciales independientes y de grandioso desarrollo se basaba, en cuanto comercio intermediario puro, en la barbarie de los pueblos productores entre los cuales hacían el papel de intermediarios.

En los primeros estadios de la sociedad capitalista, el comercio domina a la industria; en la sociedad moderna sucede a la inversa. El comercio repercutirá a su vez, naturalmente, en mayor o menor grado sobre las entidades comunitarias entre las cuales se desarrolla; someterá cada vez más la producción al valor de cambio, al hacer que los disfrutes y la subsistencia dependan más de la venta que del uso directo del producto. De ese modo disuelve las antiguas relaciones. Hace aumentar la circulación de dinero. No sólo se apodera ya del excedente de la producción, sino que paulatinamente va royendo a la propia producción, haciendo que ramos íntegros de la misma dependan de él. No obstante, este efecto disolvente depende mucho de la naturaleza de la entidad comunitaria productora.

Mientras que el capital comercial media el intercambio de productos de entidades comunitarias no desarrolladas, la ganancia comercial aparece no sólo como logrería y estafa, sino que surge en gran parte de éstas. Aparte que explota la diferencia entre los precios de producción de **[423]** diversos países (y en este aspecto influye en el sentido de nivelar y fijar los valores de las mercancías), aquello modos de producción traen aparejado el hecho de que el capital comercial se apropia de una parte predominante de

plusproducto, en parte como intermediario entre comunidades cuya producción aún se halla fundamentalmente orientada hacia el valor de uso, y para cuya organización económica la venta de la parte del producto que entra realmente en la circulación, vale decir en general la venta de los productos a su valor, es de importancia secundaria; y en parte porque en aquellos modos más antiguos de producción, los poseedores principales del plusproducto con los cuales negocia el comerciante —el propietario de esclavos, el señor feudal, el estado (por ejemplo, el déspota oriental)— representan la riqueza fruitiva a la cual tiende sus trampas el comerciante, como ya lo vislumbrara correctamente Adam Smith con respecto a la época feudal en el pasaje citado. En consecuencia, cuando el capital comercial predomina en forma abrumadora, constituye por doquier un sistema de saqueo[48] **(26) [95] (27) [96]** del mismo modo que su desarrollo **[424]** en los pueblos comerciantes tanto de los tiempos antiguos como de los más recientes se halla directamente vinculado con el saqueo por la violencia, la piratería, el robo de esclavos, el sojuzgamiento en las colonias;**(28)** así fue el caso de Cartago y Roma, y luego entre los venecianos, portugueses, holandeses, etcétera.

La evolución del comercio y del capital comercial desarrolla por doquier la orientación de la producción hacia el valor de cambio, aumenta su volumen, la multiplica y la cosmopolitiza, hace que el desarrollo del dinero lo convierta en dinero mundial. Por eso, el comercio tiene en todas partes una acción más o menos disolvente sobre las organizaciones preexistentes de la producción, que en todas sus diferentes formas se hallan principalmente orientadas hacia el valor de uso. Pero la medida en la cual provoca la disolución del antiguo modo de producción depende, en primera instancia, de la firmeza y estructura interna de éste. Y dónde desemboca este proceso de disolución, vale decir qué nuevo modo de producción ocupará el lugar del antiguo, no depende del comercio, sino del carácter del propio modo de producción antiguo. En el mundo antiguo, los resultados del comercio y del desarrollo del capital comercial fueron siempre la economía esclavista, según el punto de partida, dio por resultado la transformación de un sistema esclavista patriarcal, encaminado hacia la producción de medios de subsistencia directa, en un sistema orientado hacia

la producción de plusvalor. En cambio, en la era moderna desemboca en el modo capitalista de producción. De ello se desprende que esos mismos resultados estaban aún **[425]** condicionados por otras circunstancias totalmente diferentes que por el desarrollo del capital comercial.

Es inmanente a la naturaleza de los hechos el que, apenas la industria urbana se separa, en cuanto tal, de la agrícola, sus productos sean de antemano mercancías, y que en consecuencia su venta requiera la mediación del comercio. En tal medida resulta comprensible que el comercio se apoye en el desarrollo urbano y que, por otra parte, este último esté a su vez condicionado por el comercio. Sin embargo, en este caso depende por completo de otras circunstancias el hecho de hasta dónde el desarrollo industrial mantiene el mismo ritmo que aquél. La Roma antigua desarrolla el capital comercial, ya en la época republicana tardía, en un grado más elevado de lo que jamás haya existido anteriormente en el mundo antiguo, sin que se produzca progreso alguno en el desarrollo industrial; mientras que en Corinto y en otras ciudades griegas de Europa y del Asia Menor, una desarrolladísima industria acompaña la evolución del comercio. Por otra parte, y en forma directamente contraria al desarrollo de las ciudades y a sus condiciones, el espíritu comercial y el desarrollo del capital comercial son, con frecuencia, característica distintiva precisamente de pueblos nómadas, no sedentarios.

No cabe duda alguna —y precisamente este hecho ha generado puntos de vista totalmente erróneos— que en los siglos XVI y XVII, las grandes revoluciones que se produjeron en el comercio con los descubrimientos geográficos y que incrementaron rápidamente el desarrollo del capital comercial, constituyen un factor fundamental en el favorecimiento de la transición del modo feudal de producción al capitalista. La súbita expansión del mercado mundial, la diversificación de las mercancías en circulación, la rivalidad entre las naciones europeas por apoderarse de los productos asiáticos y de los tesoros americanos, el sistema colonial, contribuyeron fundamentalmente a derribar las barreras feudales de la producción. Sin embargo, en su primer período, el de la manufactura, el modo de producción moderno sólo se desarrolló en aquellos lugares en los cuales las condiciones para ello habían surgido durante la Edad Media. Compárese,

por ejemplo, Holanda con Portugal.[49] [97] Y si en el siglo XVI, y en parte todavía en el [426] siglo XVII, la súbita expansión del comercio y la creación de un nuevo mercado mundial ejercieron una influencia preponderante sobre el ocaso del antiguo modo de producción y sobre la eclosión del modo capitalista de producción, ello ocurrió, a la inversa, sobre la base del modo capitalista de producción, una vez creado éste. El propio mercado mundial constituye la base de este modo de producción. Por otra parte, la necesidad inmanente a esto último en el sentido de producir en escala cada vez mayor, impulsa hacia la constante expansión del mercado mundial, de modo que en este caso no es el comercio el que revoluciona la industria, sino ésta la que revoluciona permanentemente al comercio. También el dominio comercial se halla ligado ahora al mayor o menor predominio de las condiciones de la gran industria. Compárense, por ejemplo, Inglaterra y Holanda. La historia de la decadencia de Holanda como nación comercial dominante es la historia de la subordinación del capital comercial al capital industrial. Los obstáculos que opone la firmeza y estructuración internas de los modos de producción nacionales precapitalistas, a la acción disolvente del comercio, se muestran patentemente en el comercio de los ingleses con la India y China. La amplia base del modo de producción la constituye en este caso la unidad entre la pequeña explotación agrícola y la industria doméstica, a lo cual se suma aún en la India la forma de las comunidades aldeanas basadas en la propiedad común del suelo, la cual, por lo demás, fue asimismo la forma primitiva en China. En la India, los ingleses emplearon asimismo su poderío político y económico directo, en su carácter de gobernantes y rentistas de la tierra, para abolir estas pequeñas entidades comunitarias económicas.[50] Su comercio obra allí revolucionando el [427] modo de producción solamente en virtud de que, a causa del bajo precio de sus mercancías, aniquilan las actividades del hilado y del tejido, que constituyen una antiquísima parte integrante de esta unidad de la producción agrícola-industrial, desgarrando de este modo las comunidades. Inclusive aquí sólo logran realizar muy paulatinamente esta labor disolvente. Menos aun en China, donde no acude en su auxilio el poder político directo. La gran economía y ahorro de tiempo que derivan de la combinación directa de agricultura y manufactura, ofrecen aquí la más

enconada de las resistencias a los productos de la gran industria, en cuyo precio entran los *faux frais* [gastos varios] del proceso de circulación que los carcome por doquier. En cambio, y en contraposición al comercio inglés, el comercio ruso deja intactos los fundamentos económicos de la producción asiática.[51]

La transición desde el modo de producción feudal se efectúa de dos maneras. El productor se convierte en comerciante y capitalista, en contraposición a la economía natural agrícola y al artesanado, agrupado en corporaciones, de la industria urbana medieval. Éste es el camino realmente revolucionario. O bien el comerciante se apodera directamente de la producción. Aunque este último camino actúa históricamente como transición —como por ejemplo el *clothier* [pañero] inglés del siglo XVII, quien adquiere el control de los tejedores a quienes, aunque son independientes, les vende su lana y les compra su paño—, no produce, de por sí, el trastocamiento del antiguo modo de producción, al cual, por el contrario, conserva, manteniéndolo como supuesto suyo. Así, por ejemplo, en su mayor parte y aún hasta mediados de esta centuria, el fabricante en la industria francesa de la seda o en la industria inglesa de medias y de puntillas, era sólo nominalmente un fabricante, pues en realidad era un mero **[428]** comerciante que hacía que los tejedores prosiguieran trabajando a su antigua manera fragmentaria, ejerciendo solamente el dominio del comerciante para el cual, de hecho, trabajaban ellos.[52] Esta modalidad le sale al paso por doquier al verdadero modo capitalista de producción, y desaparece con el desarrollo de este último. Sin revolucionar el modo de producción, ese sistema sólo empeora la situación de los productores directos, los convierte en meros asalariados y proletarios bajo peores condiciones que los directamente subsumidos bajo el capital, y se apropia de su plustrabajo sobre la base del antiguo modo de producción. Esta misma situación subsiste, de manera un tanto modificada, en una parte de la fabricación londinense de muebles, que se lleva a cabo de manera artesanal. Se la practica especialmente en los *Tower Hamlets*[98] en escala muy amplia. Toda la producción se halla dividida en muchísimos ramos de la actividad, independientes entre sí. Una empresa determinada sólo hace sillas, la otra solamente mesas, la tercera únicamente armarios, etc. Pero

estas empresas funcionan de una manera más o menos artesanal, estando a cargo de un pequeño maestro con unos pocos oficiales. Sin embargo, la producción es demasiado masiva como para trabajar directamente para particulares. Sus compradores son los propietarios de mueblerías. Los sábados el maestro va a visitarlos y vende su producto, operación en cuyo trascurso se regatea el precio tanto como en una casa de empeños acerca de tal o cual objeto. Estos maestros necesitan efectuar la venta semanal, siquiera para comprar la materia prima que se usará la semana siguiente y poder pagar los salarios. Bajo estas circunstancias, en realidad sólo son intermediarios entre el comerciante y sus propios obreros. El comerciante es el verdadero capitalista, que se mete en el bolsillo la mayor parte del plusvalor.[53] Similar es lo que ocurre en [429] la transición a la manufactura a partir de aquellos ramos que antes trabajaban en forma artesanal o se explotaban como ramos accesorios de la industria rural. Según el desarrollo técnico que tenga esta pequeña empresa autónoma —cuando incluso ya emplea máquinas que toleran una explotación de tipo artesanal—, también tiene lugar la transición hacia la gran industria, la máquina, en lugar de ser impulsada a mano, lo es a vapor, tal como ocurre últimamente, por ejemplo, en la fabricación inglesa de medias.

En consecuencia, se verifica una triple transición: *primero*, el comerciante se convierte directamente en industrial, éste es el caso en las industrias fundadas en el comercio, especialmente en las industrias suntuarias, que los comerciantes importan del extranjero junto con las materias primas y los obreros, como ocurría en el siglo XV el Italia, donde se importaba de Constantinopla. *Segundo*, el comerciante convierte a los pequeños maestros artesanos en sus intermediarios (*middlemen*), o también le compra directamente al productor particular; éste permanece nominalmente independiente, y su modo de producción queda inalterada. *Tercero,* el industrial se convierte en comerciante y produce directamente en gran escala para el comercio.

En la Edad Media, el comerciante es sólo «Verleger»,[99] como dice correctamente Poppe,[100] de las mercancías producidas ora por los artesanos agrupados en corporaciones, ora por los campesinos. El comerciante se convierte en industrial, o mejor dicho hace trabajar para sí a

la pequeña industria artesanal, y en especial a la rural. Por otro lado, el productor se convierte en comerciante. Por ejemplo, en lugar de que el maestro tejedor de paños obtenga su lana poco a poco, en pequeñas porciones, del comerciante, trabajando con sus propios oficiales para éste, compra para él mismo lana o hilado y le vende su paño al comerciante. Los elementos de producción ingresan en el proceso de producción como mercancías compradas por él mismo. Y en lugar de producir para el comerciante individual o para determinados clientes, ahora el tejedor de paños produce para el mundo del comercio. El productor es comerciante él mismo. El capital comercial ya sólo lleva a cabo el proceso de circulación. Originariamente, el **[430]** comercio era el supuesto necesario para la transformación de la industria corporativa y doméstica rural y de la agricultura feudal en empresas capitalistas. El comercio desarrolla el producto convirtiéndolo en mercancía, en parte creando para él un mercado, en parte incorporando nuevos equivalentes de las mercancías y nuevas materias primas y auxiliares a la producción, inaugurando con ello ramos de la producción fundados de antemano en el comercio, tanto en la producción para el mercado y para el mercado mundial como en condiciones de producción que derivan del mercado mundial. En cuanto la manufactura se fortalece de alguna manera, y más aún la gran industria, se crea para sí misma, por su parte, el mercado, conquistándolo mediante sus mercancías. Ahora el comercio se convierte en el servidor de la producción industrial, para la cual la constante expansión del mercado constituye una condición vital. Una producción masiva cada vez más amplia inunda el mercado preexistente, y en consecuencia trabaja constantemente en la expansión de ese mercado, en la ruptura de sus barreras. Lo que limita esta producción masiva no es el comercio (en la medida en que éste sólo expresa una demanda existente), sino la magnitud del capital en funcionamiento y la fuerza productiva desarrollada del trabajo. El capitalista industrial tiene constantemente ante sí el mercado mundial, compara —y debe comparar constantemente— sus propios precios de costo con los precios de mercado no sólo de su patria, sino con los del mundo entero. En el período precedente esta comparación les corresponde casi exclusivamente a los

comerciantes, asegurándole así al capital comercial el predominio sobre el capital industrial.

La primera consideración teórica del modo de producción moderno —el sistema mercantilista— partió necesariamente de los fenómenos superficiales del proceso de la circulación, tales como se hallan autonomizados en el movimiento del capital comercial, y por lo tanto sólo captó las apariencias. En parte, porque el capital comercial es el primer modo libre de existencia del capital en general. En parte, por la influencia preponderante que ejerce en el primer período de trastocamiento de la producción feudal, en el período de nacimiento de la producción moderna. La verdadera ciencia de la economía moderna sólo comienza cuando la consideración teórica pasa del proceso **[431]** de circulación al proceso de producción. El capital que devenga interés es también, por cierto, una antiquísima forma del capital. Pero más adelante veremos por qué el mercantilismo no parte de él sino que, por el contrario mantiene una posición polémica a su respecto.

Notas

[1] Denominación, hoy en desuso, de conexiones cerebrales estudiadas por el neurólogo y siquiatra austríaco Theodor Hermann Meynert (1833-1892). — 5. <<

[2] Las palabras «un primer borrador» («ein erster Entwurf») parecen sugerir que Marx sólo dejó *un* manuscrito del tercer libro de *El capital*. Pero más adelante Engels se refiere: a) al «manuscrito principal», b) a «dos comienzos de reelaboración», c) a «un cuaderno casi completo», utilizado por Samuel Moore y por él mismo para componer el capítulo 10 de este tomo (véase aquí, pp. 6-7), d) a un cuaderno de 1876 que sirvió para elaborar parte del capítulo XLIV (cfr. aquí, vol. 8, pp. 948-949). En una nota a su edición de *El capital*, Rubel observa lo siguiente: «Recordemos que la numeración de los manuscritos es de Engels, por más que él no haya deseado que la misma se mantuviera en este libro, como sí lo había hecho en el libro 1» (errata, sin duda, por «II»). «En efecto, en el original que preparó con su secretario para la imprenta, Engels indicó: “En la copia definitiva se omitirán las remisiones a los manuscritos II, III. etc., anotadas al margen”.» (R 884/11) — 5. <<

[3] En la presente edición todos los pasajes *señalados claramente por el propio Engels* como suyos figuran entre llaves { } y *precedidos* por las iniciales «*F. E.*». — 6. <<

[4] Según Rubel, el cuaderno al que aquí se refiere Engels consta de 135 páginas y lleva la anotación, de la mano de Marx, «comenzado el 20 de mayo de 1875». Moore efectuó un «resumen analítico» del mismo en seis páginas y, tanto en anotaciones marginales como en una carta a Engels fechada el 22 de marzo de 1888, sometió a crítica los desarrollos de Marx: «Empleando una formula general aplicable al caso particular», escribe Moore, «Marx habría podido obtener sus resultados en media docena de líneas». (Cfr. R 897/1 y 905/1.) — 7. <<

[5] *«Reforma» practicada en Rusia en 1861*. — Engels se refiere a la llamada «liberación de los siervos», proclamada el 19 de febrero (3 de marzo según el calendario occidental) de 1861 por el zar Alejandro II. Como explica Marx en otros escritos, la guerra de Crimea había contribuido poderosamente a volver inevitable esa medida: por un lado, porque «obligó nuevamente [al zar] Nicolás a ordenar que se armara a la generalidad de los siervos y a respaldar esa movilización, como de costumbre, con promesas acerca de la liberación de la servidumbre» (*MEW*, t. XII, p. 681); por el otro, porque el transcurso y desenlace de la contienda «puso al descubierto la podredumbre [del] sistema social y administrativo» de Rusia (*Marx-Engels Archiv*, t. III [VIII], Moscú, 1934, p. 280). En sus artículos de 1858 sobre la proyectada «abolición de la servidumbre», Marx, que sabía como pocos que «no se puede liberar a la clase oprimida sin perjudicar a la clase que vive de su opresión y sin trastocar, al mismo tiempo, toda la superestructura del estado que se funda sobre esa miserable base social», expuso lúcidamente los manejos de un sector de la nobleza rusa que se declaraba «contra la servidumbre, pero sólo [admitía] la liberación bajo condiciones tales que la [reducían] a una mera estafa»; afirmó, sin embargo, que «apenas puede caber una duda de que el intento de poner en práctica las propuestas de la comisión» (formada en 1857 por Alejandro II para preparar la reforma) «tiene que ser la señal que desencadene una poderosa conflagración entre la población rural de Rusia», vale decir, la señal de «un 1793 ruso» (*MEW*, t. XII, pp. 591, 590, 681, 682). Más tarde, en sus apuntes de 1881-1882 sobre la informa, señaló que el «verdadero contenido» de la misma se reducía simplemente a que si bien «el terrateniente noble ya no puede disponer de la *persona del campesino, no* puede venderlo, etc.», «el *campesino* ha caído en la *dependencia económica con respecto a su antiguo terrateniente*», «las condiciones en que el gobierno [ha] puesto al campesino» facilitan el saqueo de éste por *kulakami [kulakes,* esto es, campesinos ricos] y comerciantes (*MEW*, t. XIX, pp. 414, 412). Véase también en los importantes borradores de su respuesta de 1881

a una consulta de Vera Zasúlich, el siguiente pasaje referente a los afectos de la reforma de 1861 sobre la comuna campesina rusa: «Desde la presunta emancipación de los campesinos, el estado ha puesto a la comuna rusa en condiciones económicas anormales, y desde esa época no ha cesado de oprimirla por medio de las fuerzas sociales concentradas en sus manos. Extenuada por sus exacciones fiscales, la comuna se ha convertido en una materia inerte, fácilmente explotable por el comercio, la propiedad rural y la usura». «Lo que amenaza la vida de la comuna rusa», dice Marx, «no es ni una fatalidad histórica ni una teoría; es la opresión por el estado y la explotación por intrusos capitalistas, que el mismo estado ha vuelto poderosos a expensas y en detrimento) de los campesinos» (Karl Marx, *Œuvres*, París, 1968, t. II, pp. 1571 y 1569, o *MEW*, t. XIX, pp. 393 y 400). — 9. <<

[6] Aunque Engels dedicó gran parte de los últimos años de su vida a la puesta a punto y publicación de manuscritos de Marx, no pudo dar a la imprenta ese importante trabajo de su amigo. Karl Kautsky se hizo cargo de la tarea y editó el manuscrito bajo el título de *Teorías del plusvalor (Theorien über den Mehrwert*, Stuttgart, 1905-1910). Con el original del libro IV, Kautsky se permitió más o menos las mismas libertades que Engels en el caso de los manuscritos correspondientes a los tomos II y III, con la importante diferencia de que Engels podía apoyarse para ello en la especialísima relación que lo vinculó a Marx durante casi cuarenta años, y Kautsky no. El Instituto de Marxismo-Leninismo de la URSS estableció nuevamente el texto di las *Teorías… y* lo publicó en ruso en 1954-1961; su similar de la RDA, basándose en la edición rusa, hizo imprimir en 1956-1962 una nueva versión del libro IV, más completa y fiel que la de Kautsky. Cabe destacar aquí el hecho de que tanto Marx como Engels se refieren regularmente al texto hoy intitulado *Teorías del plusvalor* como tomo o libro IV *de El capital*, lo cual muestra a claras que lo consideraban parte integrante de la obra, a igual título que los libros o tomos II o III. — 11. <<

[7] *Teoría del valor de uso y de la utilidad limite*. — Según esta teoría, propagada por economistas como Friedrich von Wieser, Karl Menger y William Jevons, el valor de una mercancía se determina por su *utilidad límite*, esto es, la que proporciona la última parte de una cantidad de bienes empleada para satisfacer una necesidad cualquiera. Para estos economistas, por lo tanto, el valor depende de una estimación subjetiva de la necesidad del consumidor. — 13. <<

[8] Alusión irónica a Mateo, XVI, 18: «Tú eres Pedro, y sobre esta piedra edificaré mi iglesia», etc. La *Fabian Society*, fundada en 1884, contaba entre sus miembros al eminente escritor inglés George Bernard Shaw. La sociedad tomó su nombre de Quinto Fabio Máximo, apodado Cunctator (Contemporizador), el general romano de fines del siglo III a. n. e. que preconizaba, por oposición a los partidarios de arriesgar las legiones en un combate frontal y decisivo, una larga guerra de desgaste contra el invasor cartaginés. En honor del patricio epónimo conviene señalar que contribuyó eficazmente a derrotar a Aníbal, mientras que la Sociedad Fabiana, con su rechazo de lo revolucionaria, no hizo otra cosa que coadyuvar al ascenso del Laboour Party, administrador inteligente y fiel de los intereses del capital y del imperio británicos. — 13. <<

[9] (*W*) Lexis, «Kritische Erörterungen über die Währungsfrage». En *Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirthschaft im Deutschen Reich*, año 5, cuaderno I. Leipzig 1881, pp. 87-132. — 14. <<

[10] Engels reproduce en distinto orden las palabras de Julius Woll (véase una docena de líneas más arriba, en el texto). Nuestras dos versiones castellanas reflejan aproximadamente ese ordenamiento diferente. — 19. <<

[11] Loria cita la versión francesa del libro I de *El capital*, cuyo capitulo XI corresponde al IX de la segunda, tercera y cuarta ediciones alemanas de ese tomo. Véase, en nuestra edición, t. I, vol. I, p. 372, el pasaje en que Marx enuncia la ley según la cual, «*estando dado el valor de la fuerza de trabajo y siendo igualmente grande el grado de explotación de la misma, las masas de, valor y plusvalor producidas por diversos capitales estarán en razón directa a las magnitudes de las partes variables de esos capitales*» y señala que dicha «ley *contradice* abiertamente toda la experiencia fundada en las apariencias» etcétera. — 21. <<

(1) Véase, en la presente edición, t. II, vol. 4, p. 23. <<

[12] *Sganarelle* (del italiano «sganare», «desengañar», «quitar la venda de los ojos a alguien») es el nombre dado por Molière a personajes de seis de sus comedias, a partir de *Sganarelle ou le cocu imaginaire* (1660). El más conocido de ellos, y al que probablemente se refiera Engels, es el cobarde e ingenuo criado del protagonista en *Don Juan (1665)*, en parte reencarnación del Catalinón de Tirso: arrastrado contra su voluntad de aventura en aventura. Sganarelle desempeña con respecto a don Juan, que marcha alegremente hacia su perdición, algo así como la función de un coro griego condenado a expresarse en el lenguaje de un pícaro español. — 24. <<

[13] *Dulcamara*. —Personaje de la ópera bufa de Gaetano Donizetti, *L'elisir d'amore*, representada por primera vez en 1832. El embaucador Dulcamara vende una pócima milagrosa: curalotodo, filtro de amor y elixir de la eterna juventud, todo en uno. — 24; 1127. <<

[14] (*W*) «Bemerkung zu dem Aufsatze des Herrn Stiebeling: “Über den Einfluss der Verdichtung des Kapitals auf den Lohn und die Ausbeutung der Arbeit”.» En *Die Neue Zeit*, 1887, n.º 3, pp. 127-133. [PS: *Die Neue Zeit* se publicó de 1883 a 1923, en el período en que la teoría era aún importante para la socialdemocracia alemana. Dirigida primero por Karl Kautsky (hasta 1917) y luego por Heinrich Cunow, la revista reflejó en general la línea predominante en la Segunda Internacional (reformista. parlamentarista y de apoyo al expansionismo europeo), pero publicó también importantes trabajos críticos sobre el capitalismo y el imperialismo.] — 24. <<

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

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

(3) Véase, la presente edición, t. I, vol. I, pp. 255-256. <<

(4) En nuestra edición, t. I, vol. 2, p. 651 y ss. <<

[1] En el libro I, cap. VII, 3, pp. 216/206 y ss. (5) se ha demostrado, tomando como ejemplo a Nassau William Senior, qué confusión puede surgir de esto en la cabeza del economista. <<

(5) Véase la presente edición, t. I, vol. 1, pp. 269-275. <<

[2] «Ya sabemos, en realidad, que el *plusvalor* es una simple consecuencia del *cambio de valor* que se efectúa con *v*, la parte del capital convertida en fuerza de trabajo, y por tanto que $v + pv = v + \Delta v$ (*v* más el incremento de *v*). Pero el *cambio efectivo de valor y la proporción* en que ese valor varía, se oscurecen por el hecho de que a consecuencia del *crecimiento de su parte constitutiva variable*, también se *acrecienta el capital global adelantado*. Era de 500 y pasa a ser de 590». (Libro I, cap. VII, 1, pp. 203/195 [(6)].) <<

(6) Véase, en la presente edición, t. I, vol. 1, pp. 257-258. <<

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

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

[5] Cfr. libro I, cap. XVIII, pp. 571/561 y ss. (7) <<

(7) Véase, en nuestra edición, t. I, vol. 2, pp. 668-670. <<

(8) Véase, en la presente edición. t. I, vol. 1, p. 190 y ss.: «Contradicciones de la fórmula general». <<

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

[15] (*W*) George Ramsay, *An Essay on the Distribution of Wealth*, Edimburgo, 1836, p. 184. — 43. <<

[7] Malthus, *Definitions in Political Economy*, Londres, 1853, pp. 70, 71. <<

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

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

(9) Véase, en esta edición, t. I, vol. 1, pp. 265-266. <<

[8] «Estando dado el valor de la fuerza de trabajo y siendo igualmente grande el grado de explotación de la misma, las masas de valor y plusvalor producidas por diversos capitales estarán en razón directa a las magnitudes de las partes variables de esos capitales, esto es, a sus partes convertidas en fuerza de trabajo viva.» (Libro I, cap. IX, pp. 312/303.) (10) <<

(10) Véase, en la presente edición, t. I, vol. 1, p. 372. <<

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

(12) Véase, en nuestra edición, t. I, vol. 1, p. 182, vol. 2, pp. 439, 701-702, 754, y vol. 3, pp. 892-895. <<

(13) Véase en nuestra edición, t. I, vol. 2, pp. 651-660. <<

(14) *Ibíd*. p. 405. <<

(15) Marx se refiere aquí a lo que hoy conocemos por *Teorías del plusvalor*. Véase *MEW*, t. XXVI, parte 3, pp. 25-28. <<

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

(16) Véase, en la presente edición, t. II, vol. 4, p. 359 y ss. <<

(17) Véase, en la presente edición, t. I, vol. 2, pp. 384-385. <<

(18) Véase, en nuestra edición, t. I, vol 2, pp. 629-643. <<

[19] En las versiones basadas en las viejas ediciones del IMEL figura aquí esta nota: «Es decir, después de haber expresado en porcentajes toda la fórmula $c + v + pv$. Pero esta conversión modifica las magnitudes de v y v_1, e incluso su relación recíproca. La fórmula siguiente, por ende, sólo se aplica (salvo que C sea igual a C_1) a capitales expresados en porcentajes. Véase, a este respecto, la observación de Marx en el pasaje que figura a continuación.» (Cfr. ES *6*, 72. y T. IT. *I*, 85.) — 63. <<

[9] {*F. E.* — Aquí dice en el manuscrito: «Investigar más adelante cuál es la relación de este caso con la renta de la tierra».} <<

(19) En la 1.ª edición, «ramo productivo». <<

(20) Véase, en este volumen, cap. V y VI, pp. 93-171 <<

[20] En diversas ediciones del tomo III (K 659, T. IT *I*, 99, ES *6*, 85, R 903) se remplaza el «3» por un «III». Seguimos la primera edición de Engels y *Werke* 76 (cfr. también TI 67). En rigor, *pv′*, *v* y **C** variables puede ser considerado como otro caso particular del grupo II (*pv′* variable), y entonces lo que corresponde aquí es poner «3», o bien como formando por sí solo un grupo III en el que todos los factores son variables (siendo el I *pv′* constante y el II *pv* variable). La solución de Engels y *Werke* parece la más lógica, pero en favor de la contraria puede aducirse lo que dice Marx en el párrafo de la p. 62 inmediatamente anterior al subtítulo «I…» — 78. <<

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

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

(22) Véase, en la presente edición, t. II, vol. 4, pp. 359-366. <<

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

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

(25) Véase, en la presente edición, t. II, vol. 4, pp. 359 y ss. <<

(26) Véase, en nuestra edición, t. I, vol. 1, pp. 263-264. <<

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

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

[11] «Puesto que en todas las fábricas hay un monto sumamente elevado de capital fijo invertido en edificios y máquinas, la ganancia será tanto mayor cuanto mayor sea el número de horas durante las cuales puede mantenerse en funcionamiento a esa maquinaria.» (*Reports of the Inspectors of Factories, 31st. October*, 1858, p. 8.) <<

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

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

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

(28) Véase, en la presente edición, t. I, vol. 2, p. 745 y ss. <<

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

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

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

(30) Véase, en la presente edición, t. I, vol. 1, pp. 277-365. <<

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

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

[26] (*W*) *Killing no murder* (Matar no es asesinar). — Título de un panfleto publicado en Inglaterra en 1657. El autor, el *leveller* [Edward] Sexby, exhortaba a matar al Lord Protector Oliver Cromwell, por ser un cruel tirano, y presentaba tal acción como meritoria y patriótica. — 109. <<

(33) En la 1.ª edición, «Thomas». <<

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

(34) 2,13 m. <<

(35) Véase, en la presente edición, t. I, vol. 1, pp. 353-354. <<

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

(37) 7,65 m3. <<

(38) 2,97 m3. <<

(39) 4,42 m3. <<

(40) 4,25 m3. <<

(41) 3,17 m3. <<

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

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

(43) Véase, en la presente edición, t. I, vol. 1, pp. 305-307. <<

(44) 500 pies cúbicos = 14,16 m3; 400 = 11,33 m3; 300 = 8,50 m3; 250 = 6,80 m3; 200 = 5,66 m3; 150 = 4,25 m3; 100 = 2,83 m3. <<

(45) 36,25 m3. <<

(46) 2,6 m3, aproximadamente. <<

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

TI I, p. 465: «[…] while the work-people are practically incapable of doing themselves this sanitary justice, they are unable to obtain any effective support from the paid administrations of the sanitary police».

TI III, p. 96: «[…] while workpeople are practically unable to exact that sanitary justice for themselves, they also (notwithstanding the presumed intentions of the law) cannot expect any efectual asistance from the appointed administrators of the Nuisances Removal Acts». — 117. <<

[30] La frase precedente aparece también en el tomo I (en nuestra edición, vol. 2, p. 566): las diferencias en la versión castellana de la misma procuran reproducir disimilitudes análogas entre las dos traducciones alemanas de dicha frase. También en este caso, al igual que en el comentado en nuestra posnota anterior, el texto de esta cita, tal como se lo brinda en el tomo I de la edición inglesa de *El capital*, no coincide con el que aparece en el tomo III de dicha versión. — 117. <<

(47) 67 m. aproximadamente. <<

(48) 1,52 m. <<

(49) Aprox. 61 m. <<

(50) 122 m, aprox. <<

(51) De 1,588 a 1,814 kg. <<

(52) De 3,629 a 5,443 kg. <<

(53) 0,281, 0,422 o 0,562 kg por cm2. <<

(54) 0,984 o 1,406 kg por cm2. <<

(55) 2,109, 2,812, 4,218 y 4,921 kg por cm2. <<

(56) De 1,588 kg a 1,814 kg. <<

(57) De 5,443 kg a 6,350 kg. <<

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

(58) En la 1.ª edición, «diciembre». El informe, fechado el 31 de octubre, abarca el período que va hasta el 31 de diciembre. (Nota IMEL). <<

[32] La referencia a la obtención industrial de la *alizarina* o dioxiantraquinona a partir del gas de alquitrán o antraceno plantea un interesante problema de datación, no advertido, que sepamos, por editores precedentes de *El capital*: *esta mención de ninguna manera puede ser anterior a 1871*, y posiblemente sea bastante posterior. La alizarina o rubiacina es un colorante contenido en la raíz de la rubia (Rubia tinctorum): «hasta 1868 se la preparó únicamente a partir de esa fuente» (*Encyclopaedia Britannica*, Chicago-Londres-Toronto, t. I, 1958. p. 636). «Hasta fines del decenio de 1860» ningún colorante natural de origen vegetal había sido reproducido artificialmente en laboratorio (*Histoire générale des techniques*, publicada bajo la dirección de Maurice Daumas, t. IV, *Les techniques de la civilisation industrielle — Energie et materiaux*, por M. Daumas, J. Guéron, A. Herléa, R. Moïse, J. Payen, París, 1978, p. 586). Es en 1868 cuando los químicos alemanes Karl Graebe y Karl Liebermann logran aislar la alizarina y, por primera vez, determinar su estructura: destilándola sobre zinc en polvo obtuvieron un carburo, el antraceno, y «concluyeron que la alizarina era un derivado de la cetona correspondiente, que había sido preparada por primera vez en 1826 por oxidación del antraceno» (Daumas, *op. cit.*, p. 587). Graebe y Liebermann obtuvieron entonces la alizarina a partir de la cetona, por intermedio de un derivado del bromo. «Pero la utilización del bromo bajo presión era un procedimiento caro y peligroso a escala industrial» (*ibíd*.) y fue sustituido por otro, descubierto por William Perkin, consistente en sulfonar la antraquinona. El costo elevado del ácido sulfúrico, preparado hasta entonces según el método tradicional de la pirogenación de los sulfatos, constituyó sin embargo una barrera para la producción industrial de la alizarina, hasta que Clemens Winkler, en 1870, anunció el principio de obtención por contacto de dicho ácido. La alizarina sintética fue puesta «en venta *por primera vez en 1871*» (*Encyclopédie internationale des sciences et des techniques*, t. I. París, 1969, p. 333, subrayados nuestros). Ahora bien, en un pasaje del prólogo al tomo II de *El capital* Engels dice que el

manuscrito del libro III «fue redactado por lo menos en su mayor parte, en 1864 y 1865», y más adelante se refiere simplemente al «manuscrito en folio de 1864-65» (véase, en nuestra edición, vol. 4, pp. 5 y 8); la salvedad «en su mayor parte» abriría la posibilidad de que, en su menor parte, el manuscrito hubiera sido compuesto en alguna fecha posterior (o anterior), pero nos parece claro que Engels no alude con ello a posibles incorporaciones tardías, sino al cuaderno de la década de 1870 utilizado por él mismo para preparar el capítulo III y a un fragmento de un cuaderno de 1876 incluido en el capitulo XLIV (véase vol. 6, pp. 6-7, y vol. 8, pp. 948-949). Aquí, en el tercer libro de *El capital*, Engels fecha reiteradamente el manuscrito principal de este tomo como de *1865* (cfr., en la presente edición, vol. 6, pp. 110-148 —dos casos—, 224, 385 y 428, vol. 7, p. 496, vol. 8. pp. 1126 y 1147). Como esta referencia a la producción de la producción de la alizarina a partir del alquitrán de hulla de ningún modo puede haber sido hecha en 1865, es evidente que nos encontramos o bien ante un agregado tardío del propio Marx o bien, como parece sugerirlo la existencia de una mención anterior a la alizarina en el capítulo IV, redactado íntegramente por el albacea literario de Marx (cfr. vol. 6, p. 84), ante una interpolación de Engels. 126. <<

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

(59) 4 *setiers* = (aprox.) 624 1; 3 = 468 1; 2 = 312 1; 1 $^{1}/_{3}$ = 208 1. <<

(60) La *livre* francesa ha tenido valores variables; en tiempos de Parmentier equivalía por lo general a 489,5 <<

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

(61) Medida equivalente aproximadamente a 8,75 1. <<

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

(63) En el manuscrito de Marx (I, p. 105): «Para retomar cuando se consideren las invenciones en el empleo de capital fijo». (R 912/9). <<

(64) En el original: «de una nueva máquina». <<

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

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

(65) Las palabras «sus efectos directos sobre la tasa de ganancia» fueron agregadas por Engels. (Véase R 920/1.) <<

(66) En *Werke*, por error, «$\frac{c+v}{pv}$» <<

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

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

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

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

(67) 18.600.000 kg, aprox. <<

(68) Véase, en la presente edición, t. I, vol. 1, pp. 342-344. <<

[40] Si «la pérdida en la elaboración del algodón indio es del 25%» lo «que el algodón en realidad le cuesta al hilandero» es $^{1}/_{3}$, no ¼, «más de lo que paga por él». Si el hilandero compra 100 libras de algodón a 200 chelines y de ellas sólo puede utilizar realmente 100-25 = 75, cada una de estas 75 libras utilizadas le habrá costado en realidad 200: 75 = 2,66 chelines (dos chelines y ocho peniques), vale decir, un 33,33% por encima del precio nominal de 2 chelines la libra. — 135. <<

[14] {*F. E.* — El informe comete un error en su frase final. En lugar de 6 peniques de pérdida por desecho debería decir 3 peniques. Esta pérdida asciende por cierto al 25% en el caso del algodón indio, pero sólo es de 12 ½ a 15% en el del algodón norteamericano, y es de éste del cual se habla aquí, tal como antes se calculó correctamente el mismo porcentaje en el precio de 5 a 6 peniques [41]. Por lo demás, también en el caso del algodón norteamericano que llegó a Europa durante los últimos años de la Guerra Civil, a menudo aumentaba considerablemente la proporción de desperdicios, en comparación con el período anterior.} <<

[41] En nuestra modesta opinión, es Engels quien comete aquí un lapsus de interpretación. El informe de los inspectores fabriles fechado en octubre de 1863, esto es, en plena Guerra de Secesión, se refiere al remplazo, en el mercado británico, del algodón norteamericano por el de la India, de peor calidad y más caro; es en el caso de este algodón, a un precio de 2 chelines la libra y con un 25% de desperdicio, que «la pérdida asciende a 6 peniques» por libra adquirida (y a 8 peniques por libra efectivamente utilizada). En 1863 el algodón norteamericano se había vuelto rarísimo en Europa debido al eficaz bloqueo de los puertos de la Confederación por la escuadra del Norte: según el historiador militar Mark Boatner las posibilidades de captura de las naves que intentaban burlar el bloqueo eran en 1861 de 1 en 10, pero en 1864 de 1 en 3. De ahí que las exportaciones algodoneras del Sur cayeran vertiginosamente: de 191 millones de dólares en 1860 pasaron a apenas 4 millones ya en 1862. (Cfr. Mark Boatner, *The Civil War Dictionary*, Nueva York 1966, p 70.) Véase también aquí, p. 160, el informe de octubre de 1862 donde se alude a «las causas que *interrumpieron* nuestro abastecimiento habitual de algodón desde Norteamérica» (subrayado nuestro — P. S.) o, en las pp. 169-170, otro pasaje de este mismo informe de 1863 en el que se hace referencia a las reducciones salariales debidas al remplazo del algódon norteamericano (Sea Island) por el egipcio y el indio. — 136. <<

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

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

(70) Esto es, para que el desgaste de la maquinaria, acelerado «moralmente» por la aparición de máquinas perfeccionadas, no incida demasiado en el precio del producto. <<

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

[43] Cfr. Charles Babbage, *On Economy of Machinery and Manufactures*, Londres, 1832, pp. 211-212, y el vol. 2 de esta edición, pp. 492-493. — 140. <<

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

[44] David Ricardo, *On the Principles of Political Economy and* Taxation, 3.ª ed., Londres, 1821. — 141. <<

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

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

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

(73) 1,02 m, aprox. <<

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

(74) 0,369 kg. <<

(75) 364.000 kg, aprox. <<

(76) 440.000 kg, aprox. <<

(77) Aprox. 8 km. <<

(78) Unos 694.000 kg. <<

(79) Aprox. 650.577.000 kg. <<

(80) 463.830.625 kg. <<

(81) 185.746.542 kg.]. <<

(82) Unos 453.600.000 kg. <<

(83) 10.200.000 kg, aprox. <<

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

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

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

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

[48] Como en casos anteriores, parte de este pasaje (desde «después de una quincena» hasta nuestra llamada) se reproduce ya en el primer tomo, pero en una traducción alemana muy diferente (cfr. *MEW*, t. XXIII, p. 481, y t. XXV, p. 142). A juzgar por el texto inglés que figura en TI I, p. 457, y TI III, p. 133, la versión alemana ofrecida aquí es, en general, más fiel que la dada por Marx en el tomo 1. — 165. <<

(84) Véase, en la presente edición, t. I, vol. 2, pp. 710-711. <<

(85) Aproximadamente de 4,3 a 5,5 m. <<

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

(87) 4,3, 5,5, 6,1 m. <<

(88) De 25 a 30 cm, aprox. <<

[49] *Ateliers nationaux*. — Los *talleres nacionales* fueron creados por la revolución de febrero de 1848, con el propósito declarado de emplear en trabajos públicos de interés común a los desocupados. En la práctica muchos de esos trabajos eran improductivos (cfr., en la presente edición. t. I, vol. 2, p. 514, n.º 183). El intento gubernamental de reducir la importancia de los talleres nacionales fue una de las causas inmediatas de la Revolución de Junio (véase *MEW*, t. V, p. 112). Engels explica por la estructuración semimilitar de los ateliers la extraordinaria capacidad organizativa demostrada por los obreros de París durante los combates de junio (cfr. su artículo *Die Junirevolution* en *MEW*, t. V, p. 145). — 168. <<

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

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

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

(89) En la 1.ª edición, «aumenta o disminuye», modificado según el manuscrito de Marx. <<

[53] La expresión no es afortunada, pues si el valor del oro disminuyera «en un 100%», dicho metal carecería totalmente de valor y, por ende, «el mismo capital que antes valía £ 100» tendría ahora un valor, expresado en libras esterlinas de oro, no de £ 200 sino de infinitas libras (y otro tanto ocurriría con la ganancia). Lo que Marx quiere decir es: «Si ahora el valor del oro disminuye en un 50%, […] el mismo capital que antes valía £ 100 valdrá ahora £ 200», o: «Si ahora el valor del oro se reduce a la mitad», etc. Compárese esa equivalencia inexacta (reducción en un 100% = reducción a la mitad) con la formulación correcta, casi diríamos tautológica, de la p. 283: «Si la tasa de ganancia disminuye en un 50%, disminuye en la mitad». En W 148, K 751, T. IT. *I*, 182, ES *6*, 155, no se advierte el error del original; en TI 139 los editores han enmendado acertadamente el texto, aunque sin indicarlo en una nota, como debían: «Should gold fall by half, or double, the same capital», etc. — 175. <<

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

(1) Véase, en la presente edición, t. I, vol. 1, pp. 54-55. <<

(2) El término «composición técnica» no figura aquí en el manuscrito (R 938/1). <<

[20] {*F. E.* — Lo anterior ya se encuentra brevemente desarrollado en la tercera edición del tomo primero, p. 628, al comienzo del capítulo XXIII [(3)]. Puesto que las dos primeras ediciones no contienen ese pasaje, su repetición se imponía aquí con tanta mayor razón.} <<

(3) Véase, en la presente edición, t. I, vol. 1, pp. 759-760, subnota a. <<

(4) Marx agrega en el manuscrito (I, p. 162): «o sea más el plustrabajo acaparado en el proceso de producción». (R 943/1.) <<

(5) En la 1.ª edición, «internacionales». Véase lo que sigue, y en especial cuatro párrafos más adelante. <<

(6) En el manuscrito (I, p. 162) se lee a continuación: «Este paréntesis se reserva para una sección posterior». (R 943/1.) <<

(7) Muy retocado por Engels, este párrafo contiene, asimismo, la frase siguiente: «Se recordará que, con arreglo al libro II, el tiempo de circulación debe separarse del tiempo de producción; en efecto, cada fase del movimiento del capital, desde la conversión del dinero en elementos materiales del capital hasta la conversión del producto en dinero […] constituye una fase de su circulación total o de su rotación. No examinamos aquí en detalle la cuestión de saber en qué medida el tiempo de circulación influye sobre la tasa de ganancia (el libro II, donde se estudia esto *ex professo*, aún no ha sido escrito), ya que la tasa de ganancia está determinada por la cantidad de ganancia realizada en un tiempo dado.» (R 943/2.) <<

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

(8) En la parte de esta página del manuscrito (I, p. 166) suprimida por Engels se encuentra esta observación: «ejemplos para citar contra Rodbertus». (R 945/1.) <<

(9) En la 1.ª edición, «22%»; modificado según el manuscrito de Marx. <<

(10) En la 1.ª edición, «40»; modificado según el manuscrito de Marx. <<

(11) Texto, según Rubel, retocado por Engels (manuscrito I, p. 168).(R 949/1.) <<

[22] Cherbuliez [55]. <<

[55] (*W*) A. Cherbuliez, *Richesse ou pauvreté. Exposition des causes et des effets de la distribution actuelle des richesses sociales*, París, 1841. pp. 70-72. 200. <<

(12) Véase, en nuestra edición, t. I, vol. 1, pp. 265 y ss. <<

(13) Las palabras «como una parte de dicho valor» no figuran en el manuscrito (I, p. 173). (R. 955/1.) <<

[23] Corbet, p. 174 [56]. <<

[56] Thomas Corbet, *An Inquiry into the Causes and Modes of the Wealth of Individuals; or the Principles of Trade and Speculation Explained*, Londres, 1841. — 210. <<

[24] {*F. E.* — Evidentemente se hace abstracción aquí de la posibilidad de obtener una ganancia extraordinaria momentánea mediante la disminución del salario, precios monopólicos, etc.} <<

(14) En vez de las palabras entre comas, en el manuscrito (I, p. 176) se lee: «como se verá más adelante en la parte histórica» (R 961/1.) <<

(15) En la 1.ª edición, «interrumpido». <<

[25] Malthus [57]. <<

[57] En sus *Principles of Political Economy* (2.ª ed., Londres, 1836, p. 268), Malthus expone la tesis de que «el capitalista espera una utilidad igual de todas las partes del capital adelantadas por él». Véase el comentario de Marx en los *Grundrisse*, p. 463: «Esto significa, simplemente, que distribuye la utilidad que ha hecho —y sobre cuyo origen bien puede estar completamente a oscuras— de manera uniforme entre todas las partes de sus desembolsos, haciendo total abstracción de sus diferencias cualitativas». — 214. <<

(16) Sin la precisión que sería de desear, Rubel anota aquí: «La parte final de esta frase es un agregado de Engels» (manuscrito I, p. 177). (Véase R 963/1.) <<

[26] Corbet [58]. <<

[58] (*W*) Thomas Corbet, *An Inquiry into the Causes and Modes of the Wealth of Individuals; or the Principles of Trade and Speculation Explained*, Londres, 1841, p. 20. — 215. <<

(17) En la 1.ª edición y en *Werke*, «fuerza de producción» («Produktionskraft»). <<

[59] Las *settlement laws* (leyes de residencia), sancionadas a partir de 1662, prohibían de hecho a toda «persona que presumiblemente pueda convertirse en una carga para la beneficencia» (esto es, a todo aquel que viviera de vender su fuerza de trabajo, y en particular a todo jornalero agrícola) instalarse fuera del lugar donde estaba «radicado legalmente» («legally settled»), con lo cual reforzaban la ya enorme dependencia de los trabajadores rurales respecto a los terratenientes. (La versión de *settlement laws* ofrecida en ES *6*, 191, «législation régionale», es inexacta.) — 222. <<

(18) En la 1.ª edición, «pero también el» en vez de «= al»; modificado según el manuscrito de Marx. <<

[27] {*F. E.* — Entonces, en 1865, aún era una mera «opinión» de Marx. Hoy en día, a partir de la amplia investigación de las entidades comunitarias primitivas desde Maurer hasta Morgan, es un hecho que casi nadie, en parte alguna, pone en tela de juicio. <<

(19) Véase, en la presente edición, t. I, vol. 1, p. 107. <<

(20) En vez de «kommunistische Gemeinwesen» («entidades comunitarias comunistas») en el manuscrito de Marx se lee, en inglés, «communities» («comunidades»). (Cfr. R 970/2.) <<

(21) En la 1.ª edición, «oferta». <<

(22) En la 1.ª edición, «mayor»; modificado según el manuscrito de Marx. <<

[60] David Ricardo, *On the Principles of Political Economy and Taxation*, 3.ª ed., Londres, 1821, pp. 60-61. — 227. <<

[61] David Ricardo, *On the Principles of Political Economy and Taxation*, 3.ª ed., Londres, 1821, p. 15. — 227. <<

(23) Véase, en nuestra edición, t. I, vol. 1, p. 58 y ss. <<

[28] K. Marx, *Zur Kritik der politischen Ökonomie*, Berlín, 1859. <<

[29] K. Marx, *Zur Kritik*… <<

[30] La polémica entre Storch y Ricardo con motivo de la renta de la tierra (polémica solamente implícita, ya que de hecho ninguno de los dos repara en el otro), acerca de si el valor de mercado (para ellos, más bien, el precio de mercado o el de producción) es regulado por las mercancías producidas bajo las condiciones más desfavorables (Ricardo) [62] o bajo las más favorables (Storch), se resuelve, finalmente, en que ambos tienen razón y ambos están equivocados, y que asimismo ambos han omitido igualmente y por completo la consideración del caso intermedio [63]. Véase Corbet [64] respecto a los casos en los que el precio resulta regulado por las mercancías producidas bajo las mejores condiciones. «Esto no significa que» (Ricardo) «afirme que dos lotes en particular de dos artículos diferentes, como un sombrero y un par de zapatos, se intercambien uno por el otro si esos dos lotes en particular han sido producidos por iguales cantidades de trabajo. Debemos entender aquí por "mercancía" la "clase de mercancía", y no un sombrero, un par de zapatos, etc., en particular. Para este fin hay que considerar todo el trabajo que produce todos los sombreros de Inglaterra como dividido entre todos los sombreros. Me parece que esto no se ha expresado al principio y en las exposiciones generales de esta doctrina.» (*Observations on Certain* [24] *Verbal Disputes in Political Economy*, etc., Londres, 1821, pp. 53, 54.) <<

[62] David Ricardo, *On the Principles of Political Economy and Taxation*, 3.ª ed., Londres, 1821, pp. 60-61. — 232. <<

[63] Cfr. Heinrich Storch, *Cours d'économie politique, ou exposition des principes qui déterminent la prospérité des nations*, t. II, San Petersburgo, 1815, pp. 78-79: «La renta del tipo de suelo más fértil determina la magnitud de la renta de todos los demás tipos de suelo que compiten con el tipo de suelo más fértil. Mientras los productos del tipo de suelo más fértil bastan para la satisfacción de la demanda, los tipos de suelo menos fértil que compiten con aquél no son cultivados, o por lo menos no arrojan renta alguna. Pero no bien la demanda comienza a sobrepasar la cantidad del producto que puede suministrar el suelo más fértil, aumenta el precio del producto y se vuelve posible laborar los tipos de suelo menos fértiles y obtener renta de ellos.» Véase *Theorien über den Mehrwert*, *MEW*, t. XXVI, pp 92-93: «Aquí se aplica, pues, la *ley de Storch* según la cual la renta del suelo *más fértil* determina la renta del último suelo que no arroja renta, y por ende también la diferencia entre el suelo que devenga la renta indiferenciada y aquel que no devenga ninguna». — 232. <<

[64] (*W*) Thomas Corbet, *An Inquiry into the Causes and Modes of the Wealth of Individuals; or the Principles of Trade and Speculation Explained*, Londres, 1841, pp. 42-44. — 232. <<

(24) En *Werke*, «*Some*» en vez de «*Certain*» <<

(25) En la 1.ª edición, «se plantea»; modificado según el manuscrito de Marx. <<

(26) El «*primero*» correlativo a este «*segundo*» figura en la p. 228 del presente volumen. <<

[31] Gran necedad de la siguiente «agudeza» [(27)]: «Cuando la cantidad de salarios, capital y tierra necesarios para producir un artículo se han vuelto diferentes de lo que eran, también es diferente lo que Adam Smith denomina el precio natural del mismo, y el precio que era anteriormente su precio natural se convierte, con referencia a esta modificación, en su precio de mercado; puesto que aunque ni la oferta ni la cantidad requerida hayan cambiado» (ambas varían en este caso, precisamente porque varía el valor de mercado —o el precio de producción, que es de lo que se trata en Adam Smith— como consecuencia de un cambio de valor) «esa oferta no es ahora exactamente suficiente para aquellas personas que están en condiciones de pagar lo que es ahora el costo de producción y dispuestas a pagarlo, sino que es mayor o menor que ella; de modo que la proporción entre la oferta, y lo que es, con referencia al nuevo costo de producción, la demanda efectiva, es diferente de lo que era. Entonces ocurrirá una modificación de la tasa de la oferta, si no hay ningún obstáculo que lo impida, y terminará llevando la mercancía a su nuevo precio natural. A algunas personas les parecerá bien decir, entonces, que, puesto que la mercancía alcanza su precio natural en virtud de una modificación de su oferta, el precio natural se debe tanto a tal o cual proporción entre la oferta y la demanda como el precio de mercado se debe a tal otra; y, en consecuencia, que el precio natural, al igual que el precio de mercado, depende de la proporción que guardan entre sí la oferta y la demanda». («El gran principio de la oferta y la demanda se pone en acción para determinar lo que A. Smith denomina los precios naturales, así como los precios de mercado.» Malthus. [65] (*Observations on Certain Verbal Disputes*…, Londres 1821, pp. 60, 61.)) No advierte el astuto señor que en el presente caso ha sido precisamente el cambio en el *cost production* [costo de producción] es decir también en el valor, el que había provocado la modificación de la demanda, y por consiguiente de la proporción entre la oferta y la demanda, y que esa modificación de la demanda puede provocar una modificación de la oferta; lo cual demostraría precisamente lo contrario de lo que pretende demostrar nuestro pensador;

pues demostraría que la modificación de los costos de producción no está regulada en modo alguno por la proporción entre la oferta y la demanda, sino que, por el contrario, ella misma regula esta proporción. <<

(27) En la 1.ª edición la palabra «agudeza» no aparece entrecomillada, pero sí en el manuscrito de Marx. <<

[65] Thomas Malthus, *Principles of Political Economy*, Londres, 1820, p. 75. — 242. <<

(28) En la primera edición, «precio de mercado». <<

[32] «Si cada hombre de una clase nunca pudiese tener más que una porción dada o una parte alícuota de las ganancias y las posesiones del conjunto, se uniría de buena gana para elevar las ganancias» (cosa que hace, no bien lo permite la relación entre la oferta y la demanda): «eso es el monopolio. Pero si cada cual piensa que de cualquier modo puede aumentar el monto absoluto de su propia parte, aunque sea en virtud de un proceso que haga descender el monto total, a menudo lo hará: eso es la competencia.» (*An Inquiry into those Principles Respecting the Nature of Demand*, etc., Londres, 1821, p. 105.) <<

[66] Rubel acota aquí: «Innecesario repetir que Marx nunca pensó modificar el plan de la *Economía* establecido en 1857-1858» (R 988/1). — 248. <<

[33] Malthus [67]. <<

[67] Thomas Malthus, *Principles of Political Economy*, Londres, 1836, pp. 77-78. — 250. <<

(29) En el manuscrito (I, p. 195) figura aquí un subtítulo omitido por Engels: «Plusganancia». (Véase R 990/1.) <<

(30) En el manuscrito de Marx (I, p. 196) esta subdivisión del texto lleva como título el de «Consideraciones complementarias» y como subtítulo el siguiente: «5) Efectos del alza o baja generales del salario sobre los precios de producción de las diversas mercancías». (R 991/1.) <<

(31) En la 1.ª edición, «aproximadamente 16 ½». <<

(32) En la 1.ª edición, «16 ½ g». <<

(33) En la 1.ª edición. «128 $^{7}/_{12}$» <<

(34) En la 1.ª edición, «128 $^{7}/_{12}$». <<

(35) En la 1.ª edición, «(aproximadamente)». <<

(36) En la 1.ª edición, «más del 3 por ciento». (Todas estas modificaciones —que tomamos de las ediciones basadas en las del IMEL y de *Werke*— se han efectuado basándose en el manuscrito de Marx.) <<

(37) En la 1.ª edición figura aquí la frase siguiente. «Resulta claro que, en virtud de la formación de una tasa general de ganancia, los valores, al transformarse en precios de producción, aunque disminuyen para los capitales de composición inferior (en los que *v* es superior a la media), aumentan en el caso de los capitales de composición superior». En la fe de erratas de la 1.ª edición anota Engels: «Toda la frase que comienza por "resulta claro" y termina en "composición superior" debe suprimirse. Si bien es exacta, en el contexto puede inducir en error». <<

(38) Corregido según el manuscrito de Marx. En la 1.ª edición, «de casi 10%». Pero la disminución es de $9\ ^{9}/_{19}$ («casi 10») en números absolutos y del $7\ ^{7}/_{19}$% en números relativos. <<

(39) En la 1.ª edición, «casi en 4%»; en el manuscrito de Marx figura el aumento absoluto («3 $^{15}/_{19}$»). El aumento relativo sería de 3 $^{3}/_{19}$%. <<

[34] Es sumamente curioso que Ricardo [68] (quien naturalmente procede de otra manera que aquí, ya que no comprendía la nivelación de los valores en precios de producción) ni siquiera haya tenido esa ocurrencia, sino que sólo consideró el primer caso, el aumento salarial y su influencia sobre los precios de producción de las mercancías. Y el *servum pecus imitatorum* [69] ni siquiera llegó a deducir este corolario evidentísimo, de hecho tautológico. <<

[68] David Ricardo, *On the Principles of Political Economy and Taxation*, 3.ª ed., Londres, 1821, pp. 36-41. — 258. <<

[69] Marx parafrasea el «O imitatores, servum pecus» de Horacio (*Epístolas*, libro I, epístola XIX, v. 19). «Es engañoso aquel modelo que es imitable por sus vicios. Si acaso yo me parase amarillo, no faltarían al momento poetas que, para ser amarillos como yo, beberían cominos, que hacen tornar exangües. ¡Oh imitadores, manada servil!» (versión española de Lorenzo Riber en Publio Virgilio Maron-Quinto Horacio Flacco, *Obras completas*, Madrid, 5.ª ed., 1967, p. 1033). — 258. <<

(40) Marx no desarrolla este punto en el presente tomo de *El capital*, sino en *Teorías del plusvalor*. Véase *MEW*, t. XXVI, parte segunda, pp. 181-194. <<

(41) Subtítulo de Engels. En el manuscrito (I, p. 199) el título que lleva este texto es: «Consideraciones complementarias acerca de los precios de producción». (Véase R 993.) <<

(42) En *Werke*, «200 + 200 $^{20}/_{100}$» (lo que daría un resultado de 400 $^{20}/_{100}$, no de 240) en vez de «200 + 200 x $^{20}/_{100}$» <<

[70] (*W*) Thomas Corbet, *An Inquiry into the Causes and Modes of the Wealth of Individuals*, Londres, 1841, pp. 100-102. — 267. <<

(43) Véase en este volumen, p. 174. <<

(44) Este párrafo no figura en el manuscrito (I, p. 202); Rubel, dubitativamente, anota que «parece haber sido agregado por Engels». (R 999/1.) <<

(1) En el manuscrito (I, p. 203) esta subdivisión del texto se titula: «Ley de la baja tendencial de la tasa general de ganancia en el desarrollo de la producción capitalista». (Véase R 1000/1.) <<

(2) Véase, en este volumen, el capítulo XIV. <<

(3) En *Teorías del Plusvalor*. Véase *MEW*, t. XXVI, parte segunda pp. 435-466, 541-543 [71]. <<

[71] Esta referencia a «una sección [Abschnitt] posterior» muestra a las claras que, para Marx, lo que hoy conocemos por *Teorías del plusvalor* formaba parte de *El capital*, a igual título, por ejemplo, que los tomos II y III. 272. <<

(4) Rubel lee en el manuscrito «misslang» («fracasara») en vez de «nie gelang» («jamás lograra»); la frase, entonces, terminaría así: «el hecho de que fracasara en la solución de este enigma». (R 1003/2.) <<

(5) En el original, pleonásticamente, «coexistentes al mismo tiempo». <<

[72] Véase en *Resultados del proceso inmediato de producción* o *Capítulo VI* de *El capital* (6.ª ed., México, 1978, p. 54) lo que entiende Marx por subsunción formal del trabajo en el capital: «El proceso de trabajo se convierte en el instrumento del proceso de valorización, del proceso de la autovalorización del capital: de la creación de plusvalía. El proceso de trabajo se subsume en el capital (es su propio proceso) y el capitalista se ubica en él como dirigente, conductor; para éste es al mismo tiempo, de manera directa, un proceso de explotación de trabajo ajeno. Es esto lo que denomino *subsunción formal del trabajo en el capital*. Es la forma general de todo proceso capitalista de producción, pero es a la vez una forma particular respecto al modo de producción específicamente capitalista, desarrollado, ya que la última incluye la primera, pero la primera no incluye necesariamente la segunda.» — 274. <<

[73] *Raiat*. — Término urdu con que se designaba, especialmente bajo la dominación inglesa, al pequeño campesino de la India. El vocablo deriva del árabe *raia*: rebaño, grey, súbditos. — 274. <<

(6) En la 1.ª edición, «en un». <<

(7) En la 1.ª edición, «en». <<

(8) Véase, en nuestra edición, t. I, vol. 3, pp. 775, 804. <<

(9) En la 1.ª edición, «en un». <<

[35] «También debiéramos esperar que, aunque la tasa de las ganancias del capital pueda disminuir a consecuencia de la acumulación de capital en las tierras y al aumento de los salarios, aumentase no obstante la suma global de las ganancias. Así, si suponemos que, con acumulaciones repetidas de £ 100.000, la tasa de ganancia disminuye de 20 a 19, a 18, a 17 por ciento, etc., si suponemos una tasa en constante disminución, debiéramos esperar que la suma total de las ganancias percibidas por esos sucesivos propietarios de capital fuese constantemente progresiva; que fuese mayor cuando el capital era de £ 200.000 que cuando era de £ 100.000; mayor aún, cuando era de £ 300.000; y así sucesivamente, aumentando, aunque con una tasa en disminución, a cada incremento de capital. Sin embargo, esta progresión sólo es cierta para un lapso determinado, así, el 19% de £ 200.000 es más que el 20% de £ 100.000; a su vez, el 18% de £ 300.000 es más que el 19% de £ 200.000, pero luego de que el capital se ha acumulado hasta una suma elevada y que las ganancias han disminuido, una ulterior acumulación hace disminuir la suma global de las ganancias. Así, suponiendo que la acumulación fuese de £ 1.000.000 y las ganancias del 7%, la suma global de las ganancias sería de £ 70.000; si se efectúa ahora un agregado de capital de £ 100.000 al millón, y las ganancias disminuyesen al 6%, los propietarios del capital recibirían £ 66.000 o una disminución de £ 4.000, aunque la suma global del capital habría aumentado de £ 1.000.000 a £ 1.100.000.» Ricardo, *Political Economy*, capítulo VII. (*Works*, ed. MacCulloch, 1852, pp. 68, 69.) De hecho se ha supuesto aquí que el capital aumenta de 1.000.000 a 1.100.000, es decir en un 10%, mientras que la tasa de ganancia disminuye de 7 a 6, es decir en un 14 $^{2}/_{7}$%. *Hinc ill*aæ lacrimæ [74]. <<

[74] *Hinc illae lacrimae* («de ahí esas lágrimas»). — La expresión figura en Terencio (*La andriana*, acto I, escena 1.ª); ya en la Antigüedad se la empleaba para caracterizar una situación en la cual una circunstancia revelada súbitamente explica un comportamiento de por sí extraño. — 286. <<

(10) En *Teorías del plusvalor*. Véase *MEW*, t. XXVI, parte segunda, pp. 435-466, 541-543. <<

(11) La palabra «elevadas» aparece entre comillas en el manuscrito (I, p. 214. (R 1010/2.)) <<

[75] (*W*) Wilhelm Roscher, *Die Grundlagen der Nationalokönomie*, 3.ª ed., Stuttgart-Augsburgo, § 108, p. 192. — 287. <<

(12) En *Teorías del plusvalor*; véase *MEW*, t. XXVI, parte segunda, pp. 214-228. <<

(13) En el manuscrito se lee a continuación: «Ver el pasaje en el asno de Roscher». (R 1010/3.) <<

[76] *Profit upon alienation* (ganancia sobre la enajenación). — Término con el que James Steuart designa una ganancia «relativa», esto es, una modificación en «el equilibrio de la riqueza entre los participantes», a diferencia de la ganancia «positiva» o acrecentamiento de la riqueza social. «En este orden de cosas, pues», comenta Marx en el manuscrito del cuarto tomo de *El capital*, «Steuart constituye la expresión racional del sistema monetarista y mercantilista.» «Su teoría acerca de la *vibration of the balance of wealth between parties*, aunque sea poco útil para dilucidar la naturaleza y el origen del plusvalor, resulta importante cuando se considera la distribución del *surplus value* entre *clases* diferentes y entre *rúbricas* diferentes, como ganancia, interés, renta.» (*Theorien*…, *MEW*, t. XXVI, parte I, pp. 11 y 8). 293; 421; 1053. <<

(14) En *Werke*, por error, «314/323» [77]. Véase, en la presente edición, t. I, vol. 2, pp. 384-385. <<

(15) En *Werke*, por error, «314/323» [77]. Véase, en la presente edición, t. I, vol. 2, pp. 384-385. <<

[77] La primera indicación de página debe corresponder, en efecto, a la segunda edición del tomo I de *El capital*; la segunda a la tercera edición, tal como lo indica Engels en su prólogo al tercer tomo de la obra (en nuestra edición, vol. 6 p. 10). Véase, por ejemplo, otra referencia a esas mismas páginas del tomo I en la p. 59 de este mismo volumen 6. — 294 <<

(16) Título de Engels. (R 1015/1). <<

(17) Nota IMEL: Esto es, por debajo del valor de la fuerza trabajo. <<

(18) Subtítulo de Engels. (R 1019/1.) <<

(19) En *Werke* «relative […] Bevölkerung» («población relativa»). Se trata, sin duda, de un lapsus de Marx o de los diversos editores alemanes. <<

[78] David Ricardo, *On the Principles of Political Economy and Taxation*, 3.ª ed., Londres, 1821, cap. VII. — 304. <<

[36] Aquí tiene razón Adam Smith en contra de Ricardo, quien dice: «Sostienen que la igualdad de las ganancias se producirá en virtud del aumento general de las ganancias, y en mi opinión las ganancias del ramo favorecido rápidamente se someterán al nivel general». (*Works*, ed. MacCulloch, p. 73.) <<

(20) Subtítulo de Engels. (R 1023.) <<

(21) Ningún título o subtítulo en este lugar del manuscrito. (R 1024/2.) <<

(22) Rubel anota aquí: «Toda esta parte ha sido considerablemente retocada por Engels». (R 1025/1.) <<

(23) Debería decir: «poco productivo». <<

(24) Debería decir: «poco productivo». <<

[79] (*W*) Thomas Chalmers, *On Political Economy in Connexion with Moral State and Moral Prospects of Society*, 2.ª ed., Glasgow, 1832, p. 88. 315. <<

(25) La frase precedente, de Engels, sustituye el siguiente pasaje del manuscrito original:

«La *acumulación originaria del capital* presupone la centralización de las condiciones de trabajo. Implica la separación de estas condiciones con respecto al trabajador y la fuerza de trabajo. Su acto histórico es el acto de la génesis histórica del capital, el proceso histórico de separación que transforma las condiciones de trabajo en capital y el trabajo en trabajo asalariado. De esta suerte quedarían echadas las bases de la producción capitalista. La acumulación del capital, verdadero fundamento del capital, presupone, por consiguiente, la relación capital-trabajo asalariado. Reproduce en una escala cada vez más amplia la separación y la fijación de la riqueza material enfrentada al trabajo.

»*Concentración de capitales*. Acumulación de los grandes capitales por destrucción de los pequeños. Atracción y disolución de los eslabones intermedios entre el capital y el trabajo. No es otra cosa que la última forma —apogeo del proceso— que trasmuta las condiciones de trabajo en capital y que multiplica y reproduce el capital en escala ampliada; separa de sus propietarios los capitales constituidos en numerosos puntos de la sociedad, por último, y los centraliza en manos de los grandes capitalistas. Con esta forma extrema del antagonismo, la producción se ve transformada en producción social, *aunque bajo un aspecto desfigurado*. Trabajo social y, en el proceso concreto de trabajo, empleo colectivo de los instrumento de producción. En cuanto *funcionarios* del proceso que acelera al mismo tiempo esa producción social y el desarrollo de las fuerzas productivas, los capitalistas se vuelven superfluos en la medida en que, por vía de la sociedad, se apropian de la ganancia y en que, como propietario de esas riquezas sociales, adoptan la figura *comandantes* del trabajo social. Experimentan la misma suerte que los señores feudales en el advenimiento de la sociedad burguesa: sus exigencias, vueltas superfluas al mismo tiempo

que sus servicios, se han trasmutado en simples privilegios, anacrónicos e irracionales, y es eso lo que apresuró su ruina». (Véase R 1029/1.). <<

(26) Subtítulo de Engels. (Cfr. R 1024/2.) <<

(27) En la 1.ª edición, «fuerza de producción»; corregido según el manuscrito de Marx. <<

[80] Marx emplea aquí, en vez de *Mehrwert*, el sinónimo *Surpluswert*, frecuentísimo en los *Grundrisse*. Nótese cómo, en el contexto, el neologismo español *plusvalor* mantiene con toda nitidez la relación del original entre *Wert* (valor) y *Surpluswert* (plusvalor), la cual sería velada un tanto si tradujéramos el segundo término por «plus*valía*». —319. <<

(28) Subtítulo de Engels. (R 1024/2.) <<

(29) En la 1.ª edición, «Sturz» («derrumbe» o «ruina»; modificado según el manuscrito de Marx). <<

(30) En la 1.ª edición: «hacer aumentar por encima de su valor general». <<

(31) Subtítulo de Engels. (Cfr R 1024/2.) <<

(32) Véase en la presente edición, t. I, vol. 2, pp. 478-479. <<

[37] {*F. E.* — Lo anterior se halla entre paréntesis (l) porque, a pesar de ser la nueva redacción de una nota del manuscrito original, va más allá, en algunos desarrollos, del material hallado en el original.} <<

(33) Llaves en nuestra edición. <<

[81] Correjimos una errata de *Werke* 276, donde, en lugar de «by a slower rate», se lee «by as lower rate». «Slower» («más lenta») se contrapone aquí a «rapid», no a «high». Véase TI 265. — 340. <<

(1) En el manuscrito (I, p. 243) en lugar de «(capital comercial)» dice, sin paréntesis, «o en capital comercial». (Cfr. R 1048/1.) <<

(2) Este título continúa en el manuscrito con las palabras: «(la ganancia comercial)». (Véase R 1048/2.) <<

[82] En toda esta sección —y no se olvide que estamos ante la primera redacción de un texto, más o menos enmendada por Engels, no ante una versión definitiva—, Marx emplea determinados términos técnicos de manera fluctuante, y por momentos algo confusa; en especial, recurre a sinónimos muy variados para designar las mismas categorías económicas. Hemos puesto un cuidado extremo, por ello, en verter de manera inequívoca esos términos, y muy en particular los siguientes:

Warenkapital: capital mercantil (mercantil es siempre, en nuestra versión, lo que tiene que ver con la mercancía [Ware], no con el mercader o comerciante [Kaufmann]).

Warenhandlungskapital: capital dedicado al tráfico de mercancías.

Geldkapital: capital dinerario.

Geldhandlungskapital: capital dedicado al tráfico de dinero.

Kaufmännisches Kapital: capital comercial.

Handelskapital: capital comercial (a veces, capital de comercio); véase, en *Werke* 278, la primera línea de este capítulo, donde Marx trata como sinónimos los términos *kaufmännisches Kapital* y *Handelskapital*.

Kommerzielles Kapital: capital comercial.

Merkantiles Kapital: capital comercial (no mercantil, término que, insistimos, reservamos para lo referente a la *mercancía*); cfr. *Werke* 295, donde se emplea como expresiones idénticas *Kaufmannskapital* y *merkantiles Kapital*, o 297, donde se iguala *merkantil* a *kommerziell*.

Warendhandler o Kaufmann: comerciante (cfr. en *Werke* 280-281 o 296 el empleo indistinto de uno u otro vocablo).

Hemos procurado, muy particularmente, evitar ciertos términos sesquipedales y anfibológicos (como «capital-mercancías de comercio», por

ejemplo) que figuran en otras versiones castellanas de *El capital*. — 343. <<

(3) Véase, en la presente edición, t. II, vol. 4, pp. 101-116 <<

(4) Véase, en la presente edición, t. II, vol. 4, pp. 162 y ss. y 177 y ss. <<

(5) En la 1.ª edición, «para éste»; modificado según el manuscrito de Marx. <<

[38] Para poder clasificar el capital comercial como capital de producción, Ramsay lo confunde con la industria del trasporte y llama al comercio «el trasporte de mercancías de un lugar a otro» (*An Essay on the Distribution of Wealth*, p. 19.) La misma confusión se encuentra ya en Verri (*Meditazioni sulla economia politica*, § 4, p. 32.) y en Say (*Traité d'économie politique*, I, pp. 14, 15). En sus *Elements of Political Economy* (Andover y Nueva York, 1835) dice Samuel Philips Newman: «En la disposición económica existente de la sociedad, el propio acto llevado a cabo por el comerciante, el de hallarse entre el productor y el consumidor, adelantándole capital al primero y recibiendo productos a cambio, y haciéndole llegar esos productos al segundo y recibiendo capital a cambio de ellos, es una transacción que facilita el proceso económico de la comunidad y a la vez agrega valor a los productos en relación con los cuales se la lleva a cabo» (p. 174). De este modo, tanto el productor como el consumidor ahorran tiempo y dinero en virtud de la intervención del comerciante. Este servicio requiere adelanto de capital y trabajo y debe ser recompensado, «puesto que agrega valor a los productos, ya que los mismos productos, en manos de los consumidores, valen más que en manos de los productores». Y de ese modo el comercio le parece ser, lo mismo que al señor Say, «un acto de producción […] en el sentido estricto del término» (p. 175). Este punto de vista de Newman es radicalmente falso. El *valor de uso* de una mercancía es mayor en manos del consumidor que en manos del productor, porque sólo allí se realiza, en efecto. Pues el valor de uso de una mercancía sólo se realiza, sólo entra en funciones no bien la mercancía ingresa a la esfera del consumo. En manos del productor sólo existe en forma potencial. Pero no se paga dos veces una mercancía, primeramente su valor de cambio y luego, por añadidura, su valor de uso. A cambio de pagar su valor de cambio, me apropio de su valor de uso. Y el valor de cambio no se acrecienta en lo más mínimo por el hecho de que la mercancía pase de manos del productor o del comerciante intermediario a manos del consumidor. <<

(6) Título del manuscrito (I, p. 251): «La ganancia comercial sus peculiaridades». (Véase R 1056.) <<

(7) Véase, en la presente edición, t. II, vol. 4, pp. 143-149. <<

(8) Párrafo, según Rubel, muy retocado por Engels (manuscrito I, p. 252). (R 1057/1.) <<

(9) En la 1.ª edición, «vendedor»; modificado según el manuscrito de Marx. <<

(10) En el manuscrito (I, p. 254, véase R 1060/1), Marx utiliza la letra *c* (¿de *commercial profit*?) para simbolizar la ganancia comercial; Engels opta por *h* (seguramente de *Handelsprofit*). <<

[83] En el contexto, la afirmación precedente no es correcta. El capital comercial del ejemplo tratado en esta página y las dos anteriores, en efecto no deberá comprar al precio de 100 libras mercancías que valen 118, sino al precio de 1.062 libras mercancías que valen 1.080 (lo debe hacer, dado su exiguo volumen, en varias veces; véase aquí, pp. 354-355). Por lo tanto, *no podrá vender a 118 lo que le costó 100*. Si tal hiciera, ganaría 18% en rotación de sus 100 libras: las mercancías que le costaron 1.062 libras no las vendería a 1.080 con una ganancia de apenas 18 libras, sino a algo más de 1,253 libras con una ganancia de más de 191 libras. Con sus 100 libras, pues, ganaría más que los capitalistas industriales con un capital nueve veces mayor; su tasa *anual* de ganancia no sería del 18%, como la del capital industrial, sino de más del 191%. Pero esto, según Marx, no es posible, ya que el capital comercial «debe arrojar la ganancia anual medias lo mismo que el capital que actúa en los diversos ramos de la producción» (véase aquí, p. 362). Ahora bien, si en el ejemplo propuesto por Marx lo que hace el capital comercial es vender a 1.080 libras mercancías que compró a 1.062, las mercancías que compra a 100 las venderá a su valor, esto es, a poco menos de *102 libras*. (Recuérdese que Marx —véanse las pp. 363 y 370 de este tomo— hace abstracción aquí de los costos de circulación.) En otras palabras, pese a que gana poco menos del 2% en cada transacción, el capital comercial llega a la misma tasa anual de ganancia del capital industrial, 18%, gracias a que rota unas 9 veces más rápidamente que éste. Cfr. el primer párralo de la interpolación de Engels en la p. 289 y, muy particularmente, el párrafo central de la p. 398. — 367. <<

[39] John Bellers [84]. <<

[84] (*W*) John Bellers, *Essays about the Poor, Manufactures, Trade, Plantations, and Immorality*, Londres, 1699, p. 10. — 368. <<

(11) En el manuscrito (I, p. 255), en vez de «y es en la esfera la circulación, mediadora del proceso de reproducción», se lee: «y es en la esfera del proceso de reproducción». (Cfr. R 1062/1.) <<

[85] Rubel apunta aquí, pertinentemente: «Estas observaciones *pro domo* [para su uso personal] muestran a las claras que Marx sólo está, todavía, en la etapa de preparación del libro III». — 377 <<

[39bis] *F. E.* — Hasta dónde este pronóstico, escrito en 1865, acerca de los destinos del proletariado comercial, se ha cumplido desde entonces, es algo acerca de lo cual bien podrían contarnos una triste historia los centenares de dependientes alemanes que, conocedores de todas las operaciones comerciales y de 3 o 4 idiomas, ofrecen en vano sus servicios en la City londinense por 25 chelines semanales, muy por debajo del salario de un mecánico experto. Un espacio en blanco de dos páginas en el manuscrito indica que este punto debía seguir desarrollándose. Por lo demás, cabe remitir al lector al libro II, cap. VI (Los costos de circulación), pp. 105-113, [(12)] donde ya se tocaron diferentes puntos vinculados con lo que aquí se trata. <<

(12) Véase, en la presente edición, t. II, vol. 4, pp. 153-162. <<

(13) Véase, en la presente edición, t. II, vol. 5, pp. 515-519 y 524-529. <<

[86] En 1602 los Estados Generales dispusieron la fusión de diversas empresas rivales en una sola *Compañía Holandesa de las Indias Orientales* (Ostindische Vereenigde Maatschappij), a la que otorgaron el monopolio del comercio con la región del globo comprendida entre el cabo de Buena Esperanza y el estrecho de Magallanes, la exención del pago de todo arancel aduanero sobre la importación de mercancías (sólo un 3% gravaba su exportación), el derecho de acuñar moneda y el de mantener ejércitos y escuadras, así como la facultad de hacer la guerra y concluir la paz en nombre del estatúder. La compañía, que llegó a contar con fuertes y factorías en El Cabo, la India, Ceilán, Siam, Camboya, Tonkín y Formosa, centró su actividad en la conquista y expoliación del Archipiélago Malayo (la actual Indonesia), para lo cual no sólo aplastó a sangre y fuego la resistencia inicial y las frecuentes insurrecciones posteriores de la población local, sino que se empeñó en largas guerras contra sus predecesores portugueses (que gracias a su colonia en Amboina habían monopolizado entre 1521 y 1605 el comercio del clavo de olor) y sus competidores británicos. El saqueo de las islas y de Malaca por la compañía (durante la primera mitad del siglo XVII la misma pagó un dividendo anual medio de 25%, el cual se había elevado hacia 1669 a un 40%) constituyó una de las fuentes principales de la acumulación originaria del capital en Holanda, así como de la posterior prosperidad de ese país. La Compañía Holandesa de las Indias Orientales conoció una lenta decadencia a lo largo del siglo XVIII, hasta su disolución (1798) en momentos en que Holanda, ocupada por los franceses, se había transformado en República Bátava. — 392; 421. <<

[40] «Por principio general, la ganancia es siempre la misma, cualquiera que sea el precio; mantiene su lugar como un cuerpo que flota cuando sube o baja la marea [(14)]. Por ello, cuando los precios aumentan, el comerciante los aumenta; y cuando los precios bajan, el comerciante los rebaja.» (Corbet, *An Inquiry into the Causes etc. of the Wealth of Individuals*, Londres, 1841, p. 20.) Aquí, lo mismo que en el texto en general, sólo se habla del comercio ordinario, no de la especulación, cuyo examen, así como en general todo cuanto se refiera a la división del capital comercial, cae fuera del círculo de nuestro enfoque. «La ganancia del comercio es un valor agregado al capital e independiente del precio; la segunda» (la ganancia de la especulación) «se funda en la variación en el valor del capital o en el propio precio.» (*loc. cit*., p. 128.) <<

(14) En la 1.ª edición, «trade» («comercio», «negocio») en vez de «tide» («marea»). <<

[87] Wilhelm Roscher, *Die Grundlagen der Nationalokönomie*, 3.ª ed., Stuttgart-Augsburgo, 1858, p. 192. Las diferencias de redacción entre la presente versión castellana de ese breve pasaje y la que figura en la p. 287 de este mismo tomo de nuestra edición, corresponden a disimilitudes análogas en la presentación de la cita por Marx (o Engels). — 393. <<

(15) Según Rubel, este párrafo es en realidad una nota (manuscrito I, p. 270); Engels, por error, lo incluyo entre las fuentes del prejuicio popular acerca de la libertad de acción del comerciante. (Véase R 1078/1.) <<

(16) Véase, en la presente edición, t. I, vol. 2, pp. 629-643. <<

(17) En la 1.ª edición, «hallan»; modificado según el manuscrito de Marx. <<

[88] Maximilien Rubel señala en este lugar: «He aquí una nueva precisión sobre el contenido de la “rúbrica” que Marx debía dedicar a la “competencia entre los capitales”». — 398. <<

(18) A continuación se lee en el manuscrito (véase R 1081/1): «Por consiguiente, dos cosas caracterizan el capital comercial por oposición al capital industrial:» <<

(19) Párrafo precedido, en el manuscrito, del numeral 1). <<

[41] Es una observación sumamente ingenua, pero al mismo tiempo sumamente correcta: «Por ello, seguramente, la circunstancia de que una misma mercancía pueda obtenerse de diversos vendedores a precios fundamentalmente diferentes tiene muy a menudo sus fundamentos en un cálculo incorrecto.» (Feller y Odermann, *Das Ganze der kaufmännischen Arithmetik*, 7.ª edición, 1859 [p. 45]). Esto demuestra cómo la determinación de los precios se torna puramente teórica, es decir abstracta. <<

[20] Párrafo precedido en el manuscrito por el numeral 2). En Rubel, pero sin anotación que fundamente la causa de esa variante, la primera frase del párrafo dice así: «2) Desde el punto de vista del capital comercial parece, pues, contrariamente a lo que ocurre con el capital industrial, que la rotación misma determinara los precios». (Véase Rubel, ed. cit., p. 1083.) <<

(21) En el manuscrito (I, p. 275), «se transformará en renta» [89]. (R 1084/1.) <<

[89] La corrección de estilo efectuada por Engels contribuye a demostrar que para éste, como para Marx, «Rente» (renta) y «Grundrente» (renta de la tierra o del suelo) son simples sinónimos: toda *renta* es para ellos renta de la tierra. — 402. <<

[42] *Zur Kritik der Politischen Ökonomie*, p. 27 [(22)]. <<

(22) Véase, asimismo, en la presente edición, t. I, vol. 1, pp. 107-108. <<

[43] «Ya a partir de la gran diversidad de las monedas, teniendo en cuenta tanto su ley como el cuño de los muchos príncipes y ciudades que gozaban del privilegio de acuñar moneda, se originó la necesidad, en las transacciones comerciales en las que se requería la compensación mediante una moneda, de servirse por doquier de la moneda local. Con el objeto de efectuar sus pagos en efectivo, cuando los comerciantes viajaban hacia un mercado extranjero se proveían de plata pura sin amonedar, y por cierto que también de oro. Asimismo, antes de iniciar el viaje de regreso cambiaban por plata u oro no amonedados la moneda local obtenida. Por ello, los negocios cambiarios, el trueque de metales preciosos no amonedados por moneda local y viceversa se convirtieron en un negocio sumamente difundido y lucrativo.» (Hüllmann, *Städtewesen des Mittelalters*, Bonn, 1826-1829 t. I, pp. 437, 438.) «El banco cambiario no ha tomado su nombre… de las letras de cambio, sino del cambio de clases de dinero. Mucho antes de la fundación del Banco Cambiario de Amsterdam en 1609, ya existían en las ciudades comerciales de los Países Bajos cambistas y casas de cambio, y hasta bancos de cambio… La actividad de estos cambistas consistía en que cambiaban las numerosas y diversas clases de monedas que traían al país los mercaderes extranjeros, por monedas de curso legal. Paulatinamente se amplió el círculo de su influencia… Se convirtieron en los cajeros y banqueros de su época. Pero el gobierno de Amsterdam veía, en la unificación de la función del cajero con el negocio cambiario, un peligro, y para hacerle frente se decidió la fundación de un gran instituto que debía poseer plenos poderes públicos para encargarse tanto de los cambios como de los cobros. Esa institución fue el célebre Banco Cambiario de Amsterdam de 1609. De la misma manera, los bancos de cambios de Venecia, Génova, Estocolmo, Hamburgo, debieron su fundación a la continua necesidad del cambio de tipos de dinero. De todos ellos, el de Hamburgo es el único que aún subsiste a la fecha, porque la necesidad de semejante institución se hace sentir aún en esta ciudad comercial, que no posee un sistema monetario propio, etc.» (S. Vissering,

Handboek van Praktische Staathuishoudkunde, Amsterdam 1860, t. I, pp. 247, 248.) <<

(23) Véase, en esta edición, t. I, vol. 1, pp. 173-178. <<

[90] Rubel anota aquí: «Tomemos en consideración la nueva alusión a la “rúbrica” del crédito que debe ser tratada “en otro lugar”». Pero la expresión «en otro lugar» no figura en el original de Marx, al menos si Engels lo reproduce fielmente: «das uns hier noch nichts angeht» no parece traducible por «dont nous nous occupons *ailleurs*» (subrayado nuestro, P. S.). En su afán por encontrar referencias al plan original de la obra económica de Marx, Rubel transforma en mención directa lo que es, en el mejor de los casos, una alusión indirecta. — 407. <<

[44] «Acaso en ninguna parte la institución de los cajeros haya conservado su carácter originario e independiente de una manera tan pura como en las ciudades comerciales de los Países Bajos (respecto al origen de la actividad de los cajeros en Amsterdam, véase E. Luzac, *Hollands Rijkdom*, parte III). Sus funciones coinciden en parte con las del antiguo Banco de Cambios de Amsterdam. El cajero recibe de los comerciantes que utilizan sus servicios cierta suma de dinero, a cambio del cual les abre un "crédito" en sus libros; además le envían sus títulos de crédito, que él cobra por cuenta de ellos y se los acredita; en cambio efectúa pagos según sus órdenes de pago (kassiers briefjes), cargando los importes en las cuentas corrientes de los comerciantes. A cambio de esos cobros y pagos efectuados factura luego una pequeña comisión, que sólo constituye una remuneración adecuada por su trabajo en virtud de la importancia de las transacciones que efectúa entre las partes. Si hay que compensar pagos entre dos comerciantes que trabajan ambos con el mismo cajero, dichos pagos se arreglan muy simplemente mediante una contabilización recíproca, pues los cajeros les compensan día a día sus obligaciones mutuas. Por lo tanto, en esta intermediación de pagos consiste la actividad propiamente dicha del cajero; la misma excluye, por ende, empresas industriales, especulaciones y la apertura de créditos en blanco; pues en este caso la regla debe ser que el cajero no efectúe ningún pago más allá del saldo de quien haya abierto una cuenta en sus libros.» (Vissering, *loc. cit*., pp. 243, 244.) Respecto a las asociaciones de cajas existentes en Venecia: «A causa de la necesidad y debido a las características locales de Venecia, donde el llevar consigo efectivo resulta más molesto que en otros lugares, los comerciantes mayoristas de esta ciudad introdujeron asociaciones de cajas bajo la garantía, inspección y administración correspondientes, y los miembros de tales asociaciones depositaban determinadas sumas, librando órdenes de pgo sobre ellas a sus acreedores, a raíz de las cuales la suma abonada se descontaba en la hoja del deudor en el libro llevado a tal efecto, agregándosela a la suma que en ese libro tenía a su favor el acreedor. Son éstos los primeros comienzos de

los así denominados bancos de giros. Estas asociaciones son antiguas. Pero si se las hace remontar al siglo XII, se las confunde con el Instituto de Empréstitos Estatales fundado en 1171.» (Hüllmann, *loc. cit*., pp. 453, 454.) [91]. <<

[91] Nota de las viejas ediciones IMEL de *El capital*: «La cita, en parte, es libre». — 409. <<

(24) Título de Engels (Cfr. R 1091/1 y 1093/1). <<

45 El sabio Roscher [92] ha excogitado que si algunos caracterizan el comercio como una «mediación» entre productores y consumidores, igualmente «se» podría caracterizar la producción como «mediación» del consumo (¿entre quiénes?), de lo cual surge naturalmente que el capital comercial es una parte del capital productivo, tal como el capital agrícola o industrial. Por consiguiente, si puede decirse que el hombre sólo puede mediar su consumo a través de la producción (cosa que debe hacer aun sin haber estudiado en Leipzig) o que el trabajo es necesario para apropiarse de la naturaleza (cosa a la cual puede denominársela «mediación»), se desprende de ello naturalmente que una «mediación» social que emana de una forma social específica de la producción tiene —*por ser* una mediación — el mismo carácter absoluto de necesidad, el mismo rango. La palabra «mediación» lo decide todo. Por lo demás, los comerciantes no son intermediarios entre los productores y consumidores (los últimos a diferencia de los primeros, y omitiendo por ahora la consideración de los consumidores que no producen), sino del intercambio de los productos de estos productores entre sí; son sólo los intermediarios de un intercambio que siempre se desarrolla, en mil casos, sin su concurso. <<

[92] (*W*) Wilhelm Roscher, *Die Grundlagen der Nationalokönomie*, 3.ª ed., Stuttgart-Augsburgo, 1858, § 60, p. 103. — 414. <<

[93] En diversas ediciones de *El capital* se sustituye aquí el término «productivo» por «industrial», apartándose, si la nota de Éditions Sociales es exacta, del manuscrito de Marx: «En la primera edición, al igual que en el manuscrito de Marx: *productivo*» (cfr. ES, *6*, p. 336, las retraducciones de Cartago [339] y EDAF [731], o T. IT. *I*, p. 393, en este caso sin nota explicativa). «Industrial» no es en sí erróneo, en este lugar, pero la corrección no parece necesaria puesto que Marx contrapone en otros muchos pasajes el *produktives Kapital* (*produktiv* porque, a diferencia del capital comercial, produce valor y plusvalor y porque actúa en la esfera de la producción de mercancías, no en la de la circulación mercantil) al *Handelskapital* o *Kaufmannskapital* (capital comercial); véanse, entre otros muchos lugares, *Werke*, pp. 304, 305, 335. Es posible que Engels haya corregido aquí y allá el manuscrito de Marx en este sentido («industrial» en vez de «productivo»), como parece sugerirlo el cotejo entre *Werke* 278, línea 6 del texto («industriell», sin nota explicativa) y Rubel II, 1048 («productif», también sin nota) y la ríspida enmienda a Loria en el prólogo a este tomo de *El capital*: donde Loria hablaba del «capital improductivo», Engels acota: «quiere decir comercial». Es curioso que Rubel, en el pasaje que nos ocupa, haya traducido «industriel» en vez de «productif», lo que parecería ser un indicio, entre otros, de que en ciertos casos su versión no se apoya en el manuscrito, sino en la traducción de Éditions Sociales. — 418. <<

[46] En efecto, el señor Wilhelm Kiesselbach (*Der Gang des Welthandels im Mittelalter*, 1860) aún sigue viviendo en la idea de un mundo en el cual el capital comercial es la forma del capital en general. No tiene ni la menor noción del sentido moderno del capital, lo mismo que el señor Mommsen cuando éste, en su *Historia de Roma*, habla de «capital» y del predominio del capital. En la historia inglesa moderna, el estamento comercial propiamente dicho y las ciudades comerciales también aparecen como políticamente reaccionarios y aliados con la aristocracia terrateniente y financiera contra el capital industrial. Compárese, por ejemplo, el papel político de Liverpool frente a Manchester y Birmingham. El capital comercial inglés y la aristocracia financiera (*moneyed interest*) sólo reconocieron el pleno dominio del capital industrial desde la derogación de los aranceles cerealeros, [39] etcétera. <<

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

[47] «Los habitantes de las ciudades comerciales importaban de países más ricos refinadas mercancías manufacturadas y costosos artículos suntuarios, alimentando así la vanidad de los grandes terratenientes, quienes compraban ávidamente estas mercancías, pagando en cambio grandes cantidades del producto en bruto de sus tierras. De ese modo, en esos tiempos el comercio de una gran parte de Europa consistía en el intercambio del producto en bruto de un país por los productos manufacturados de otro país de industria avanzada… Apenas este gusto se generalizaba dando origen a una demanda significativa, los comerciantes, a fin de ahorrarse los costos de flete, comenzaron a instalar manufacturas similares en su propio país.» A. Smith, [*Wealth of Nations*, Aberdeen, Londres 1848,] libro III, cap. III [p. 267].) <<

(25) El verbo usado aquí en el original (wirtschaften) puede significar «administrar», pero también es un sinónimo de *plündern, verwüsten*: saquear, devastar, depredar, asolar, etc., acepciones que parecen más probables en este contexto. Cfr., poco más adelante, la frase correspondiente a la llamada 48. <<

[86] En 1602 los Estados Generales dispusieron la fusión de diversas empresas rivales en una sola *Compañia Holandesa de las Indias Orientales* (Ostindische Vereenigde Maatschappij), a la que otorgaron el monopolio del comercio con la región del globo comprendida entre el cabo de Buena Esperanza y el estrecho de Magallanes, la exención del pago de todo arancel aduanero sobre la importación de mercancías (sólo un 3% gravaba su exportación), el derecho de acuñar moneda y el de mantener ejércitos y escuadras, así como la facultad de hacer la guerra y concluir la paz en nombre del estatúder. La compañía, que llegó a contar con fuertes y factorías en El Cabo, la India, Ceilán, Siam, Camboya, Tonkín y Formosa, centró su actividad en la conquista y expoliación del Archipiélago Malayo (la actual Indonesia), para lo cual no sólo aplastó a sangre y fuego la resistencia inicial y las frecuentes insurrecciones posteriores de la población local, sino que se empeñó en largas guerras contra sus predecesores portugueses (que gracias a su colonia en Amboina habían monopolizado entre 1521 y 1605 el comercio del clavo de olor) y sus competidores británicos. El saqueo de las islas y de Malaca por la compañía (durante la primera mitad del siglo XVII la misma pagó un dividendo anual medio de 25%, el cual se había elevado hacia 1669 a un 40%) constituyó una de las fuentes principales de la acumulación originaria del capital en Holanda, así como de la posterior prosperidad de ese país. La Compañía Holandesa de las Indias Orientales conoció una lenta decadencia a lo largo del siglo XVIII, hasta su disolución (1798) en momentos en que Holanda, ocupada por los franceses, se había transformado en República Bátava. — 392; 421. <<

[76] *Profit upon alienation* (ganancia sobre la enajenación). — Término con el que James Steuart designa una ganancia «relativa», esto es, una modificación en «el equilibrio de la riqueza entre los participantes», a diferencia de la ganancia «positiva» o acrecentamiento de la riqueza social. «En este orden de cosas, pues», comenta Marx en el manuscrito del cuarto tomo de *El capital*, «Steuart constituye la expresión racional del sistema monetarista y mercantilista.» «Su teoría acerca de la *vibration of the balance of wealth between parties*, aunque sea poco útil para dilucidar la naturaleza y el origen del plusvalor, resulta importante cuando se considera la distribución del *surplus value* entre *clases* diferentes y entre *rúbricas* diferentes, como ganancia, interés, renta.» (*Theorien*…, *MEW*, t. XXVI, parte I, pp. 11 y 8). 293; 421; 1053. <<

[94] *Dioses de Epicuro*. — Según el filósofo griego, los dioses residen en los intermundos (metakosmia), o espacios existentes entre los astros, y ni se interesan por el destino de los hombres ni se inmiscuyen en el gobierno del universo; el sabio, por ende, debe honrarlos, pero no temerlos. Marx solía servirse de esa comparación: véase *Grundrisse*…, Berlín, 1953, pp. 741 y 922, el tomo I de *El capital* (pp. 97 y 1012 en nuestra edición); cfr. también *Theorien*… ed. cit., parte I, p. 37. — 422; 771. <<

[48] «Ahora bien, los mercaderes prorrumpen en grandes quejas contra los gentileshombres o bandidos, porque deben comerciar con gran peligro, y porque además se les cautiva, se les golpea, se les despoja y saquea. Mas si padecieran todo esto por amor a la justicia, los mercaderes serían ciertamente gente santa… Pero puesto que ocurren tantas grandes injusticias y robos y asaltos tan anticristianos en el mundo entero, cometidos por los mercaderes y hasta inclusive entre ellos, ¿quién podría sorprenderse de que Dios disponga que tales y tantos bienes, inicuamente ganados, vuelvan a perderse o sean robados, y que por añadidura a ellos mismos les golpeen las cabezas o se los aprese?… Y a los príncipes les cabe castigar y prohibir por la fuerza del orden tan injusto comercio, de modo que sus súbditos no sean tan vergonzosamente despojados por los mercaderes. Porque no lo hacen, necesita Dios de caballeros y asaltantes, que deben ser sus diablos, y por su intermedio castiga la iniquidad de los comerciantes; del mismo modo que asoló la tierra de Egipto y el mundo entero con diablos o lo estragó con enemigos. Por ello hace que unos bribones se hagan polvo contra los otros, sin que con ello dé a entender que los caballeros sean menos salteadores que los comerciantes: ya que los comerciantes despojan a diario al mundo entero, mientras que un gentilhombre roba una o dos veces al año, despojando a uno o dos.» «Guiaos por las palabras de Isaías [(26)]: tus príncipes se han convertido en compañeros de los ladrones. Mientras hacen colgar a ladrones que han robado un gulden, o medio, negocian con aquellos que roban al mundo entero, y roban con mayor seguridad que todos los demás, para que sea cierto el refrán de que los grandes ladrones cuelgan a los pequeños; y como dijo el senador romano Catón, los ladrones comunes yacen en mazmorras y cepos, pero los ladrones públicos visten de oro y sedas. ¿Pero qué dirá Dios finalmente a todo esto? Hará como dice por boca de [(d)] Ezequiel, fundirá unos con otros a príncipes y mercaderes, un ladrón con el otro, como plomo y cobre, igual que si se quemara por completo una ciudad, de suerte que ya

no haya príncipes ni mercaderes.» Martín Luther, *Bücher vom Kaufhandel und Wucher. Vom Jahr 1527*.) [96] <<

(26) En la 1.ª edición, «Esaú» [95]. <<

[95] Lutero, en efecto, cita a Isaías, I, 23: «Tus príncipes, prevaricadores y compañeros de ladrones: todos aman las dádivas, y van tras las recompensas: no oyen en juicio al huérfano, ni llega a ellos la causa de la viuda.» — 423. <<

(27) En la 1.ª edición, «a» en vez de «por boca de». <<

[96] Martin Luther, *Von Kauffshandlung und Wucher*, en *Der Sechste Teil der Bücher des Ehrnwirdigen Herrns Doctoris Martini Lutheri*, Wittemberg, 1589, pp. 296-297. Los editores de *Werke* agregan en este lugar, luego de la precedente referencia bibliográfica: «Reproducimos la cita de Lutero según la primera edición de *El capital*, tomo III, Hamburgo, 1894». La afirmación es inexacta, pues dichos editores han introducido en la cita, precisamente, las dos correcciones que nosotros seguimos en el texto, y un tanto extraña, ya que lo normal es que en una reedición se incluya una nota explicativa cuando se ha *modificado* en algo la edición príncipe, no cuando se la sigue (salvo que se indiquen los motivos que podrían haber inducido a no seguirla…). De todos modos, si la impresión moderna de este opúsculo de Lutero incluida en sus *Ausgewählte Werke*, tomo V, 3.ª ed., Munich, 1962, p. 133, es fiel, la otra única diferencia de alguna entidad entre el texto de ese pasaje tal como figura en la primera edición del libro III de *El capital* y tal como lo escribió Lutero, es que éste no habla de aquellos que «roban con mayor seguridad [sicherer] que todos los demás», sino que «roban más [mehr] que todos los demás». — 424. <<

(28) En el manuscrito de Marx las palabras «en las colonias» aparecen entre paréntesis. <<

[49] Algunos escritores del siglo XVII (véase, por ejemplo Massie [97]) ya han explicado el gran predominio que tuvo en el desarrollo de Holanda —abstracción hecha de otras circunstancias— la hace cimentada en la pesca, la manufactura y la agricultura. En contraste con la concepción anterior, que subestimaba el volumen y la importancia del comercio asiático, antiguo y medieval, se ha puesto de moda sobreestimarlos extraordinariamente. El mejor modo de curarse de esta concepción consiste en examinar las exportaciones e importaciones inglesas de comienzos del siglo XVIII, confrontándolas con las actuales. Y sin embargo eran incomparablemente mayores que las de cualquier pueblo comercial anterior. (Véase Anderson, *History of Commerce* [p. 261 ss.].) <<

[97] Marx alude al pasaje siguiente de la obra de Joseph Massie, *An Essay on the Governing Causes of the Natural Rate of Interest* (Londres, 1750, p. 60): «Un tipo de necesidad que es peculiar a Holanda […] deriva de que el país está sobrepoblado, lo cual, junto a los grandes trabajos requeridos para aislar y desecar las tierras, hace que la necesidad de la industria sea mayor que en cualquier otra parte del mundo habitable», etc. Cfr. *Theorien über den Mehruert, MEW*, t. XXVI, parte I, pp. 353/453-454. — 425. <<

[50] Más que la historia de cualquier otro pueblo, la administración inglesa en la India ofrece la historia de experimentos económicos fallidos y realmente descabellados (en la práctica, infames). En Bengala crearon una caricatura de la gran propiedad rural inglesa; en la India sudoriental, una caricatura de la propiedad parcelaria; en el noroeste, en la medida en que les fue posible, transformaron la comunidad económica india, con su propiedad comunal de la tierra, en una caricatura de sí misma. <<

[51] {*F. E.* — Desde que Rusia realiza los esfuerzos más denodados por desarrollar una producción capitalista propia, exclusivamente dependiente del mercado interno y del mercado asiático limítrofe, también esto comienza a modificarse.} <<

[52] {*F. E.* — Lo mismo valía para la cintería, pasamanería y tejido de la seda en Renania. En Krefeld incluso se construyó un ferrocarril privado para el tráfico entre estos tejedores manuales rurales y los «fabricantes» urbanos, pero desde entonces las tejedurías mecánicas lo han dejado inactivo, junto con los tejedores manuales.} <<

[98] *Tower Hamlets*. —Barrio al este de Londres; debe su nombre a la Torre de Londres, que se levanta en su parte sudoccidental. — 428. <<

[53] {*F. E.* — Desde 1865, este sistema se ha perfeccionado en mayor escala aún. Para detalles a este respecto, véase *First Report of the Select Committee of the House of Lords on the Sweating System*, Londres, 1888.} <<

[99] Como hemos señalado en nuestra posnota 153 al tomo I, el término alemán *Verleger* —que hoy en día se emplea generalmente en el sentido de editor— en la acepción en que se le utiliza aquí no tiene un equivalente exacto en castellano. Tampoco, que sepamos, en otros idiomas, como parecen demostrarlo las vacilaciones y errores de muchos traductores de *El capital* a diversas lenguas europeas. El sustantivo alemán deriva de *verlegen*, un verbo sumamente polisémico que las más de las veces se puede verter por trasladar o trasponer, pero que diccionarios del siglo XIX (como Flügel, 15.ª ed., Leipzig, 1891) traducen también por *to advance a sum of money for…* (una de las acepciones actuales de *auslegen*, o sea *to advance, disburse* [*money*]), *to furnish*; esto es, *adelantar dinero, desembolsar, proveer* (dinero; fondos). Precisamente era ése el sentido de ferlegen o verlegen en alto alemán medio, y de ahí que el viejo diccionario Tolhausen (Leipzig, 1889) traduzca todavía *Verlag* no sólo por *editorial*, sino también por «fondo, caudal, capital para una empresa, los gastos, el coste que se ha hecho por una empresa». Si los editores (no los que preparan, anotan, etc., obras para su publicación, personas que en alemán se denominan *Herausgeber*, sino quienes financian la impresión y difusión de aquéllas) aún se llaman *Verleger* en alemán, es sencillamente porque la industria editorial, a diferencia de otras, mantuvo con una categoría especial de trabajadores, esto es, con autores, antologistas, etc., una relación hasta cierto punto análoga a la que existía entre los viejos *Verleger* de los que aquí habla Marx y los artesanos —tejedores, sederos, etc.— que producían para los primeros. (Nótese que Tolhausen todavia traduce *Verleger* por «mandatario de una sociedad de minas», no sólo por «editor»). En este pasaje de Poppe y Marx, T. IT. 403 vierte *Verleger* por «traspositore» (neologismo que toma como base, equivocadamente, una de las acepciones más comunes del verbo *verlegen*); TI 336 recurre a una paráfrasis, también errónea: «one who […] “transferred” the goods»; a TI la siguen Cartago 345, que además retraduce mal («una persona que “trasladaba”, las mercancías»), y, al parecer, Rubel 1103-4 («le commerçant ne fait que

“transférer”»; ES 6, 344 (copiada por EDAF 740), opta por la traducción «éditeur», que aquí es totalmente inaceptable, y otro tanto hace Roces 324 («editor»). Sobre los «Verleger», véase el análisis que les dedica Engels en su epílogo a este tomo de *El capital*, en nuestra edición, p. 1143 y ss.). — 429. <<

[100] (*W*) Johann Poppe, *Geschichte der Technologie seit der Wiederherstellung der Wissenschaften bis an das Ende des achtzehnten Jahrhunderts*, tomo I, Gotinga, 1807, p. 70. — 429. <<