
MANUAL DE ECONOMÍA POLÍTICA

Lapidus y Ostrovitianov

Edición: Editorial Universitaria, Buenos Aires 1971.

Lengua: Castellano.

Digitalización: Koba.

Distribución: <http://bolchetvo.blogspot.com/>



Índice

PRESENTACIÓN	1
LIBRO I. EL VALOR REGULADOR DEL RÉGIMEN DE PRODUCCIÓN DE MERCANCÍAS	1
Capítulo I. El trabajo, base del valor	1
1. La división del trabajo y la propiedad privada condiciones previas del sistema económico basado en el intercambio. Necesidad del intercambio.....	1
2. El precio, regulador aparente de la economía basada en el intercambio	3
3. ¿Cuáles son las condiciones que determinan el precio? Utilidad, oferta y demanda	3
4. Los gastos de producción	5
5. Balance: el trabajo, base del valor. El valor, expresión de las relaciones sociales	6
6. Trabajo concreto y trabajo abstracto	7
7. Trabajo individual y trabajo socialmente necesario.....	8
8. Trabajo simple y trabajo complejo.....	10
Capítulo II. La forma del valor y el dinero.....	11
1. La forma del valor, noción general	11
2. Desarrollo de la forma del valor. Las tres formas de valor.....	13
3. El dinero, el fetichismo del dinero y de la mercancía en general.....	14
4. El dinero, medida de valor y medida de los precios	16
5. El dinero, medio de circulación.....	17
6. Otras funciones del dinero.....	19
LIBRO II. LA PRODUCCIÓN DE PLUSVALÍA. 20	
Capítulo III. La plusvalía en la economía capitalista	20
1. Imposibilidad de obtener la plusvalía mediante intercambio.....	20
2. La fuerza de trabajo como mercancía. Valor de la fuerza de trabajo	21
3. Formación de la Plusvalía	23
4. El capital.....	23
5. Capital constante y capital variable. Norma de la explotación	24
6. Plusvalía absoluta y plusvalía relativa.....	25
7. Creación de la Plusvalía relativa	26
8. Crecimiento de la explotación. El sistema Taylor	27
LIBRO III. EL SALARIO	29
Capítulo IV. El salario en la economía capitalista...29	
1. El salario, precio de la fuerza de trabajo; las formas de salario.	29
2. Los factores del salario.....	31
LIBRO IV. LA TEORÍA DE LA GANANCIA Y EL PRECIO DE PRODUCCIÓN.....	34
Capítulo V. La ganancia y el precio de producción en la economía capitalista.....	34
1. Tasa de ganancia y tasa de plusvalía.....	34
2. Composición orgánica del capital y tasa de ganancia.....	34
3. Rotación del capital y tasa de ganancia.....	35
4. Las relaciones entre la tasa de explotación y la tasa de ganancia.....	36
5. Formación de la tasa media de ganancia: tendencia a que esta tasa baje.....	37
6. Los gastos de producción y el cálculo de estos gastos en la economía capitalista.....	39
7. El precio de producción y la teoría del valor del trabajo.....	42
8. Precio de monopolio y ganancia de monopolio	45

MANUAL DE ECONOMÍA POLÍTICA

PRESENTACIÓN

Este texto -obra de los economistas soviéticos Lapidus y Ostrovitianov, 1929- fue reeditado en París por los estudiantes comunistas de la Escuela de Derecho. La traducción al castellano ha sido hecha con la colaboración de Annicke Lecorps a partir del texto francés,

Este Manual de Economía Política desarrolla los conceptos fundamentales de *El Capital*: valor de cambio, valor de uso, trabajo abstracto, trabajo concreto, fuerza de trabajo, valor de la fuerza de trabajo, plusvalía, ganancia, tasa de ganancia, precio de producción, etc.

Para mayor claridad de la exposición hemos transformado en escudos algunos ejemplos que en la versión francesa figuran en moneda rusa.

A pesar de que este Manual no constituye un trabajo de profundización de *El Capital*, ofrece, sin embargo, bajo una forma pedagógica, los principales elementos para una formación teórica de base.

El Manual original comprende, además, una parte dedicada al estudio de la economía soviética de la época en que fue escrito. Como nuestra meta esencial es exponer los conceptos fundamentales de *El Capital*, hemos juzgado innecesario publicar dicha parte de la obra.

Queremos subrayar, finalmente, que este Manual es, hoy, imposible de encontrar. De ahí la importancia que atribuimos a su publicación.

Marta Harnecker.

LIBRO I. EL VALOR REGULADOR DEL RÉGIMEN DE PRODUCCIÓN DE MERCANCÍAS.

Capítulo I. El trabajo, base del valor.

1. La división del trabajo y la propiedad privada condiciones previas del sistema económico basado en el intercambio. Necesidad del intercambio.

Aún hoy día, en las aldeas perdidas de la Unión Soviética, es cosa frecuente encontrar campesinos que satisfacen sus necesidades rudimentarias únicamente con los medios de su propia economía: su pan lo hacen con el trigo o el centeno que ellos mismos han sembrado; su vestimenta la confeccionan

con las gruesas telas que sus familias tejieron durante las largas veladas de invierno, con el lino que ellos mismos cultivaron. Si hay que construir una choza, su propio caballo le traerá al campesino la madera que él mismo habrá cortado y ésta será la materia prima de los muros; con su paja hará el techo; sólo necesitará que le proporcionen, desde afuera, los clavos y algunos otros artículos menos importantes.

En las lejanas tierras del norte donde viven los samoyedas y otros pueblos primitivos, la economía es aún más sencilla. Las manadas de renos que andan errando por aquellas tierras desérticas y las focas que los hombres van a cazar en el mar constituyen toda la base de la economía: el reno y la foca le proporcionan al Samoyeda la carne y la grasa para su alimento; la piel del reno le proporciona la materia para su vestimenta y su tienda.

Muy distinto es el espectáculo de la gran ciudad moderna.

En ella no se puede encontrar ni un solo hombre que satisfaga por sí mismo todas sus necesidades, sin tener que acudir a la ayuda ajena; ni un solo hombre que se construya una casa con materiales que él mismo haya fabricado, que se confeccione su ropa y produzca sus alimentos.

Centenares de millares de hombres pueblan las grandes metrópolis y cada uno de ellos tiene sus ocupaciones: millares de obreros metalúrgicos se pasan toda la vida en el torno o en el banco de trabajo, al lado de las máquinas. Muchos de ellos nunca fueron al campo y no saben ni como labrar la tierra ni como segar. Ocurre lo mismo con millares de otros trabajadores: sastres, albañiles, carpinteros, panaderos, chóferes.

¿Cómo puede cada uno, trabajando en su estrecha especialidad, no morir de hambre o de frío? Lo que ocurre es que viven en una estrecha dependencia; trabajan los unos para los otros: la tejedora sólo puede pasarse la vida en el telar, porque el panadero amasa el pan y porque el albañil construye. Es evidente que el panadero no hace el pan solamente para él, también lo hace para la tejedora, y el albañil construye viviendas para millares de hombres ocupados en otros trabajos. Si este lazo no existiera, la vida sería imposible en la sociedad moderna.

Recordemos lo que hemos visto en Rusia durante la guerra civil. Cuando un gran número de empresas industriales dejaron de trabajar y la superficie de las tierras cultivadas disminuyó en el campo; cuando los ferrocarriles casi dejaron de funcionar, y la relación entre las diferentes economías se debilitó, resultó imposible que el obrero se quedara constantemente en su banco de trabajo; el hierro que trabajaba el metalúrgico y el carbón que extraía el minero no podían alimentarlos. ¡Cuántos obreros abandonaron entonces su industria por esta única razón y se fueron hacia el campo!; ¡cuántos obreros empezaron a cultivar papas o trigo en las afueras de la ciudad! y cuando llegó el invierno, ¡cuántos obreros y empleados se fueron a cortar leña a los bosques para calentarse!

En resumen, la vida obligaba a los hombres a salir de los marcos estrechos de la división del trabajo y a volver al estilo de vida del campesinado, que, en aldeas lejanas, satisface todas sus necesidades por sus propios medios.

En conclusión, *la división del trabajo sólo resulta posible en la sociedad moderna, porque los productores aislados, ocupados en distintas ramas del trabajo, entran en contacto unos con otros y ofrecen a los trabajadores de las demás especialidades los productos de su propio trabajo.*

Cuanto más desarrollada es la sociedad, más profunda es la división del trabajo, y cuanto más importante es la relación entre las economías aisladas, más estrecha es la interdependencia de éstas.

En la época actual, la división del trabajo existe no sólo entre la ciudad esencialmente industrial y el campo que produce los víveres y las materias primas, sino también entre los países. Rusia es esencialmente un país agrícola, Alemania (y aún más Inglaterra) es un país industrial. Se comprende perfectamente que Rusia necesite de Alemania y de Inglaterra que la surten de máquinas y otros productos industrializados. Se comprende que Alemania necesite el trigo ruso. La interdependencia de estos países se manifestó sobre todo durante la guerra, cuando Alemania estuvo condenada al hambre y varios productos industrializados faltaron en Rusia.

Pero ¿cómo se realiza en la sociedad moderna la relación entre estas distintas economías?

Hemos visto que será bastante fácil organizar esta relación dentro de la futura sociedad comunista. A decir verdad, no se encontrarán empresas aisladas, independientes unas de otras, y perteneciendo a particulares. La sociedad comunista será un todo dirigido por un centro único. Este núcleo dirigente organizará la producción y la repartición por ejemplo, destinará parte del pan hecho por los panaderos a las necesidades de los metalúrgicos que fabrican las máquinas, y viceversa; mandará hacer a los constructores las herramientas y la maquinaria

que necesitan las panaderías mecanizadas.

¿Es posible semejante relación entre distintas empresas dentro de la sociedad capitalista? Por cierto que no. Pues, como ya lo hemos señalado, las empresas pertenecen a diferentes propietarios privados y cada uno de ellos, al organizar su empresa, piensa en sus propios intereses y no en los de la sociedad. Dentro de los límites de su empresa el capitalista es soberano, dispone de sus bienes a su antojo: pone la empresa en marcha o la cierra, produce una mercancía u otra.

Pensándolo mejor y considerando lo que hemos dicho anteriormente, resulta que el poder “ilimitado” del capitalista es, en realidad, muy limitado. Necesita de las demás empresas y de los demás capitalistas, aunque no fuera más que para recibir los productos de consumo para él y sus obreros y procurarse las máquinas y las materias primas necesarias a su fábrica. Y todos los demás capitalistas en las empresas donde se fabrican estos productos, son también propietarios que quizás necesitan de nuestro capitalista. Pero, sea lo que sea, todos consideran, antes que nada, sus intereses particulares, sus intereses de propietarios.

La relación entre estas economías distintas, que necesitan una de la otra, pero entre las cuales cada una constituye un elemento autónomo de propiedad, sólo se puede efectuar de una manera: a través del *intercambio de los productos en el mercado.*

En la economía en la cual predomina el intercambio, cada productor en particular fabrica bienes, no con el propósito de satisfacer sus propias necesidades, sino con el de lanzarlos al mercado y de cambiarlos por otros productos que necesita.

En este caso, los productos se llaman *mercancías* y la economía basada en su producción se caracteriza por el intercambio.

La economía capitalista es una de las formas de la economía basada en el intercambio. Aquí sólo retendremos que la idea del régimen caracterizado por el intercambio es más amplia que la noción de “capitalismo”. Un régimen basado en el intercambio, pero que no sea capitalista, es posible como lo veremos más tarde; se puede en cierto sentido, relacionar con esta categoría la economía soviética. La economía mercantil simple, que en ningún caso se debe confundir con la capitalista, aunque ambos sistemas están basados en el intercambio, se relaciona también con esta economía.

En la economía mercantil simple, el productor de la mercancía es dueño y vendedor de ella; en la economía capitalista, el productor de la mercancía no es dueño de ella, pertenece al capitalista que posee fábricas equipadas con máquinas y tiene los medios de producción. Esta es la razón por la cual el capitalista obliga al obrero, privado tanto de los medios de producción como de los medios de consumo, a trabajar para él.

Ya hemos visto que el objetivo principal de nuestro trabajo es el estudio de las leyes que rigen la economía capitalista. *Pero esta tarea nos resultará mucho más fácil si empezamos por la economía mercantil simple y no por la capitalista.* Sólo después de estudiar las leyes más sencillas de la economía mercantil simple podremos comprender las leyes más complejas de la economía capitalista.

2. El precio, regulador aparente de la economía basada en el intercambio.

En la economía mercantil simple como en cualquiera basada en el intercambio, el contacto entre los poseedores de mercancías se establece en el *mercado*. Todos los productores aislados (o los poseedores) de mercancías se presentan en el mercado en la misma calidad de propietarios de mercancías y sólo se deshacen de sus productos si reciben otros a cambio de ellos.

Se entiende que cada uno de los poseedores de mercancías, al presentarse en el mercado en calidad de propietario independiente, sólo busca satisfacer sus propios intereses, o sea, vender sacando el mayor provecho. Vender bien es recibir, a cambio de sus mercancías, la mayor cantidad de otros productos.

En la economía desarrollada basada en el intercambio, cuando se cambian todas las mercancías por dinero, (como lo veremos más tarde) se trata de recibir, a cambio, la mayor cantidad de dinero. Pero ¿puede el poseedor individual de mercancías satisfacer su deseo y vender al precio más ventajoso?

Aunque sea aparentemente “el dueño absoluto” de sus mercancías, el cumplimiento de su voluntad no depende sólo de él. El comprador es también un propietario que dispone de su dinero como le place y a quién anima el deseo de comprar barato. Además, al lado de nuestro comerciante, están otros comerciantes que venden las mismas mercancías. A veces llegan pocos compradores y puede pasar que cada uno de los comerciantes no venda todas sus existencias. De ello nace la competencia, que hace que los poseedores de mercancías luchen entre sí, se disputen el comprador e intenten vender más barato que su competidor.

El mercado se convierte en el teatro de una lucha incesante entre compradores y comerciantes y entre poseedores individuales de mercancías.

Sólo entonces se convence el propietario de los estrechos límites de su poder y de la estrecha dependencia de su empresa frente a todas las demás que son también propiedades individuales.

Antes de ir al mercado el propietario actuaba completamente a tientas. Sólo el mercado puede, por el precio que fija, enseñar al productor individual de mercancías el lugar que su empresa ocupa en el sistema de la economía social.

Por ejemplo, si el precio de las botas sube mucho, significa que se han producido menos botas de las

que se necesitaban; si baja el precio significa que se han producido demasiadas, y, en otras palabras que la no organización del sistema basado en el intercambio ha llegado a una repartición del trabajo entre las distintas ramas de la industria que no corresponde a las necesidades de los hombres. Inmediatamente, los productores de mercancías tomarán en cuenta esta indicación del mercado. En el primer caso, aumentarán la producción de las botas, en el segundo la restringirán. Así, el movimiento de los precios dirige y regula la economía basada en el intercambio y este regulador actúa espontáneamente. Los precios que se establecen en el mercado, aunque son el resultado de la acción recíproca y de la lucha de los propietarios-productores de mercancías no son, sin embargo, independientes de la voluntad de cada uno de ellos con una fuerza tan irresistible como la de las leyes de la naturaleza. El precio de ciertas mercancías puede ser arruinador para un productor determinado, pero mientras las condiciones que lo han determinado sigan actuando, nada ni nadie podrá modificarlo en la economía basada en el intercambio.

El precio desarrolla un papel tan importante en la economía basada en el intercambio, que al iniciar el estudio de dicha economía tenemos la obligación de preguntarnos: ¿De qué depende el precio? ¿Qué es lo que lo determina? ¿Qué es lo que determina este regulador espontáneo de la economía de intercambio?

Tratemos de resolver esta pregunta.

3. ¿Cuáles son las condiciones que determinan el precio? Utilidad, oferta y demanda.

Si entro en una tienda y pido un par de zapatos, el empleado me ofrece sonriendo no un par sino varios, de forma y calidad distintas. Se comprende que el precio no va a ser siempre el mismo.

Si el vendedor me pide por un par de zapatos ciento veinte escudos y por otro sólo ochenta escudos, puedo, naturalmente, informarme de la causa de esta diferencia de precios.

¿Qué me contestará el empleado?

Ya sea que el primer par es de mejor calidad o que está más de moda.

En una palabra me explicará primero la diferencia de precio por la *calidad* de los zapatos, por el uso que se puede hacer de ellos.

¿Es exacta esta explicación? A primera vista puede parecerlo.

Es cierto que podré ponerme un par de años el par de zapatos de buena calidad. El otro me durará menos. ¿No será ésta la razón por la cual el primero cuesta más caro?

Estudemos más a fondo esta explicación, Consideremos, en vez del precio de dos pares de zapatos, el precio de un par y de otra mercancía, por ejemplo, un plato.

Un plato, se sabe, es mucho más barato que un par

de zapatos. Vamos a admitir que es cuatro veces más barato. ¿Se puede deducir de esto que dura menos que el par de zapatos? Por cierto no. Un plato, sobre todo si es metálico puede durar largos años, mientras que un par de zapatos sólo puede soportar algunas temporadas.

La duración acerca del uso de una mercancía no es pues el factor decisivo.

Pero, ¿quizás el par de zapatos sea más caro que el plato porque resulta, en general, más útil? Es posible no usar plato y tomar la sopa en la olla que sirvió para cocerla, como lo siguen haciendo ciertos campesinos. Se puede pedir prestado un plato al vecino pero no resulta tan fácil pedir prestado un par de zapatos ni tampoco salir sin nada cuando hace frío.

Pero pensándolo bien, esta explicación de la diferencia de precios de las distintas mercancías tampoco resulta satisfactoria. Es real que el pan es infinitamente más barato que el diamante; y, sin embargo, el hombre lo necesita mucho más que al diamante. Aún más, todos sabemos que ciertas cosas de las cuales tenemos la más grande necesidad, son muy baratas, algunas nos son regaladas gratuitamente como el aire, el agua del río, etc. ¿Podríamos decir entonces, que el par de zapatos cuesta cuatro veces más caro que el plato porque lo necesitamos cuatro veces más? ¿Dónde encontrar la medida que permita expresar en cifras la intensidad de la necesidad que el hombre tiene de un objeto determinado?

Es imposible encontrar esta clase de medida; es menos posible de medir que la utilidad y la necesidad que se siente por una cosa. Son nociones relativas y muy variables.

Supongamos que dos personas entran en una tienda para comprarse pantalones: un estudiante pobre que gastó tanto los suyos que tuvo que pedir prestado un pantalón a un compañero para ir a la tienda, y un funcionario bien pagado que ya tiene una vestimenta muy completa y desea comprarse uno nuevo para estar más elegante en el teatro o cuando vaya de visita. Admitamos que ambos compradores eligen el mismo pantalón. ¿Cuál de los dos lo necesita más? El vendedor les pedirá, sin embargo, el mismo precio a ambos.

Parece, no obstante, que se puede hacer una objeción muy seria a todo lo anterior. Es verdad que no se puede determinar con precisión en qué medida un objeto es más útil que otro, pero sí se puede determinar a cuántas personas les gustaría comprar un objeto determinado y a cuántas otras les gustaría venderlo.

Es cierto que no puedo determinar cuántas veces más necesita el hombre los zapatos de goma que el pan, pero se puede determinar cuántas personas han ido hoy al mercado o a la tienda a comprarse zapatos de goma, cuántos había en venta en el mercado o en la tienda. Si, por ejemplo, doscientas personas han

pedido hoy el N° 39 de los cuales sólo había cien pares en venta, sólo se pudo satisfacer a la mitad de los compradores. Esto significará que la demanda es mayor que la oferta. Si mañana hay en las tiendas 200 pares para 100 compradores, significará que la demanda será inferior a la oferta.

¿El precio de los zapatos de goma y de otras mercancías no se determinará así en el mercado? ¿No será por la relación entre la oferta y la demanda?

La experiencia de la vida confirma todas estas reflexiones. Cuando hay pocas mercancías sobre el mercado los precios suben.

Recordemos la inflación del precio del trigo en las provincias de la U.R.S.S. en 1922, durante la *hambruna*. Recordemos las ventas a precios rebajados de los productos a fines de temporada, cuando las necesidades y la demanda disminuyen.

Todos saben que el precio del trigo sube durante el verano, cuando las existencias se agotan y hay poco trigo en venta en el momento preciso en que la demanda aumenta, cuando muchos campesinos pobres tienen que comprarlo, y que, después de la cosecha, el precio del trigo baja rápidamente.

Todo el que estudia economía política sabe que la ley de dependencia de los precios de la oferta y de la demanda hace que los precios aumenten cuando hay una mayor demanda¹.

¿Puede esta ley satisfacernos y hacernos declarar que finalmente hemos encontrado el factor determinante del precio de un producto determinado en una sociedad mercantil?

No es tan sencillo y el problema no termina aquí. Veamos lo que resultaría si la ley de la oferta y de la demanda proporcionara una explicación plenamente satisfactoria del precio de los productos y de las proporciones de los cambios.

El precio de dos mercancías en que la oferta y la demanda se encuentran en las mismas proporciones tendría que ser el mismo. Si, por ejemplo, hay mil kilos de azúcar en el mercado cuando los compradores sólo piden quinientos, y si, por otro lado, hay en el mercado cien máquinas de coser para las cuales sólo se presentan cincuenta compradores, es evidente que en el mercado del azúcar y de las máquinas de coser, la oferta alcanza al doble de la demanda y que, en la hipótesis del precio determinado por la oferta y la demanda, el kilo de azúcar y la máquina de coser deberían de venderse al mismo precio. Pero nunca ocurre así. Y aún en estas condiciones la máquina de coser cuesta bastante más cara que el kilo de azúcar².

¹ Si la demanda crece el doble y la oferta aumenta en las mismas proporciones y si las condiciones no cambian, el precio no tiene por qué variar; el precio varía solamente cuando la demanda aumenta en relación a la oferta, o viceversa.

² No es difícil darse cuenta que la hipótesis en la cual la ley de la oferta y la demanda basta para determinar los

La ley de la oferta y de la demanda puede explicar por qué la libra de azúcar costaba ayer treinta y dos kopecks y hoy cuesta treinta y cinco, por qué las máquinas de coser costaban cien rublos y cuestan hoy ciento diez; pero esta ley nunca explicará por qué el precio de las máquinas de coser se expresan en *centenas de rublos* cuando el precio del azúcar se expresa solamente en kopecks³.

La ley de la oferta y la demanda puede modificar los precios de las mercancías pero no determinar las proporciones en las cuales las mercancías se cambian en el mercado, una por otra o por dinero. Las variaciones de los precios en el mercado, bajo la influencia de la oferta y de la demanda, no sobrepasan, por otro lado, ciertos límites.

Si, por ejemplo, a consecuencia de una oferta insuficiente, los precios de un producto determinado llegaran a subir demasiado, podría ocurrir que varias personas que antes lo pedían, dejaran de pedirlo. Esto puede pasar no sólo durante el alza de los precios de los artículos de lujo, que no son indispensables, sino también cuando suben los precios de artículos muy necesarios. Todos saben que cuando la carne es cara, los obreros se alimentan esencialmente de pan, que cuando el pan es caro se alimentan de papas y que desde hace varios años la gran mayoría de los obreros alemanes no consume mantequilla sino margarina, porque no puede pagar la mantequilla.

Un alza demasiado importante de los precios a consecuencia de la demanda, de la disminución de la oferta, o por cualquiera otra razón provoca a su vez una disminución de la demanda, hasta que vuelvan a bajar los precios.

De la misma manera, cuando ciertas mercancías abundan en el mercado y se deprecian, la producción de estas mercancías llega a ser desventajosa y se detiene, lo que provoca la disminución de la oferta, mientras las existencias van vendiéndose, y, finalmente, los precios vuelven a subir.

En numerosos casos no son la oferta y la demanda las que influyen sobre los precios, sino que es el precio el que influye sobre la oferta y la demanda.

precios, puede haceremos concluir que el kilo de azúcar debe costar tanto como la máquina de coser en condiciones determinadas. También se podría afirmar que la libra de azúcar debe costar tanto como la máquina. A decir verdad, nuestro razonamiento aún sería exacto si dijéramos que hay en el mercado dos mil libras de azúcar cuando sólo piden mil. La relación entre la oferta y la demanda en el mercado del azúcar sería la misma que en el mercado de la máquina de coser. De modo que el precio de la libra de azúcar tendría que ser el mismo que el de una máquina de coser.

³ No consideramos aquí la baja del valor del dinero que tiene otras causas y que estudiaremos más adelante. Pero entendemos que, si el valor de la moneda baja diez veces, el azúcar se pagará en escudos o rublos y las máquinas de coser en centenas de rublos o escudos; quedará por explicar las proporciones diferentes de estos precios.

No podemos por todas estas razones contentarnos con explicar el precio por la ley de la oferta y la demanda y tenemos que seguir investigando.

4. Los gastos de producción.

Acabamos de decir que el productor deja de producir una mercancía cuando su precio de venta resulta desventajoso o cuando al venderla, pierde.

¿Cómo se da cuenta que la producción de mercancías es desventajosa o deficitaria? Evidentemente se da cuenta por lo que le cuestan.

Escuchen al comprador en el mercado o en una tienda regatear con el comerciante y ofrecerle la mitad de lo que le han pedido: escuchen al comerciante asegurar que la mercancía “le cuesta más cara a él mismo”. El sastre explica sus precios por la carestía de la vida, por el alza de los arriendos etc.

¿Significa todo esto que el precio de las mercancías se determina finalmente por los gastos de producción?

Estudieemos más a fondo este punto, aunque sólo sea en el caso del sastre. Acordémonos de que todavía no se trata de un capitalista que emplea obreros para ganar a costa del trabajo de ellos y que estamos en presencia de un pequeño productor, de un representante típico de la economía mercantil simple que vende la ropa que el mismo ha confeccionado, para recibir a cambio los artículos que necesita para su propio consumo.

¿Cómo determina este sastre los gastos de confección de un terno?

En primer lugar tiene que considerar el costo de las materias primas, precio del paño y del forro, de los botones, del hilo, etc.

Tendrá que añadir los gastos de calefacción, luz y mantenimiento general del taller. Evidentemente, estos gastos no van a entrar totalmente en el precio de un terno, sino que en un porcentaje muy bajo; si el sastre ha dedicado una jornada de trabajo a un terno el precio del terno sólo incluirá la calefacción y la luz de una jornada. También tendrá que incluir el desgaste de la máquina de coser. Si la máquina de coser cuesta mil escudos y sólo puede servir para coser mil ternos es natural que el desgaste de la máquina entre en el precio del terno por el valor de un escudo⁴.

Pero el sastre mismo ha trabajado, ha dedicado una jornada entera a la confección del terno. ¿Tiene que considerar esto? Por cierto. En caso contrario ¿para qué trabajaría? No ha trabajado para compensar sus gastos, sino para recibir una remuneración por su trabajo. Cuando vende el terno hecho busca antes que nada recibir a cambio del producto de *su* trabajo, los productos del trabajo de los demás. Así, el precio de un pantalón se puede

⁴ Descartamos, para mayor sencillez, los gastos de reparación de la maquina.

considerar de la siguiente forma:

Paño	E° 160
forro, botones, hilo, etc.	20
calefacción y luz	10
desgaste de la máquina	10
trabajo del sastre	60
	E° 260

¿Venderá nuestro sastre sus pantalones a doscientos sesenta escudos, o sea al precio que cubre exactamente sus gastos? Desde luego intentará obtener por ellos un precio más elevado, pero sólo podrá hacer esto si la demanda es superior a la oferta. Supongamos que así sea. El sastre conseguirá vender el pantalón a trescientos escudos en vez de doscientos sesenta. Ya sabemos lo que resultará de ello. La confección de pantalones aumentará en el mercado y el precio bajará hasta doscientos sesenta. Entonces la confección de este artículo será menos provechosa y se restringirá. En consecuencia, habrá nuevas alzas de precios, etc.

En resumen, asistimos a las variaciones de los precios en relación con las modificaciones de la oferta y la demanda. Pero observamos que estas variaciones no se alejan mucho de un nivel determinado por los gastos de producción y el trabajo del sastre.

Parece que hemos encontrado la causa que determina el nivel de los precios aparte de las variaciones provocadas por la oferta y la demanda. La contestación parece evidente. Un pantalón cuesta trescientas veces más caro, por ejemplo, que una libra de harina, porque la confección de este artículo exige gastos (gasto en dinero y trabajo) mucho más considerables.

Pero esta respuesta no nos satisface. Analicemos la noción misma de los gastos de producción. El precio del paño, ciento sesenta escudos en el ejemplo elegido, ocupa un lugar muy importante.

Los gastos de botones, hilo, combustible (para calefacción y luz) representan los precios de estos distintos productos. Entonces, el precio de una prenda de vestir se explica, en su gran mayoría, por los precios de los productos que han entrado en su confección. Pero si los precios de ciertos productos se explican (en la mayoría de los casos) por los precios de otros productos, ¿no será esto quedarse en lo mismo? Comparar un precio con otro, ¿no será determinar un término desconocido por otro igualmente desconocido y hablar para no decir nada? ¿No hemos vuelto a nuestro punto de partida?

Observamos, sin embargo, que el precio del pantalón sólo se explica por el precio de las mercancías compradas por el sastre, que serían E° 200 por los materiales y los otros E° 60 representarían el valor de su jornada de trabajo,

Pero ¿cómo se forma el precio del paño y de los

demás materiales? Primero el paño. ¿Por qué cuesta ciento sesenta escudos? Tenemos la respuesta lista: porque fue necesario, para confeccionarlo, por un lado comprar materias primas (la lana) y por el otro gastar, para transformar la lana en paño, cierta cantidad de trabajo. Admitamos que el precio de la materia prima sea de cien escudos. ¿De qué depende el precio de la lana? Una vez más del precio de las materias (digamos el precio de la oveja menos los huesos, la carne y la piel) y del trabajo (esquila). Pero el precio de la oveja se reduce, a su vez, a los gastos de alimentación y manutención. De manera que podemos finalmente reducir todos los gastos que se necesitan para la producción de todos los materiales, a gastos de trabajo. Si llevamos adelante nuestro razonamiento, inevitablemente llegamos a un último término en el cual sólo vamos a descubrir, además del trabajo de ciertas categorías de trabajadores, materiales que existen ya en la naturaleza y que, por lo tanto, no pueden ser considerados como participando en los gastos de producción (en la medida en que el trabajo no se aplique a ellos).

Y ello resulta verdad no sólo para el paño sino también para todos los demás elementos necesarios para el sastre.

De manera que, como los productores consideran sólo la fabricación de mercancías y como son, a su vez, los propietarios y los comerciantes de lo que producen, llegamos a la conclusión de que el nivel del precio de un producto, en torno al cual se hacen sentir en el mercado, variaciones limitadas, es finalmente determinado por los gastos de trabajo.

5. Balance: el trabajo, base del valor. El valor, expresión de las relaciones sociales.

Si hacemos ahora el balance de lo anterior podemos sacar las conclusiones siguientes:

1. Todos los productos creados por el trabajo social, en un régimen basado sobre el intercambio, toman la forma de mercancías, es decir, de productos cuyo destino no es el consumo propio sino el intercambio.

Para que la mercancía se pueda intercambiar en el mercado tiene que satisfacer ciertas necesidades, o para emplear el lenguaje de la economía política, tener un valor *de uso*. El producto que esté desprovisto de *valor de uso*, no será comprado por nadie y no llegará a ser mercancía.

2. Cualquier mercancía, en las condiciones de un sistema de intercambio más o menos desarrollado es trocada en el mercado por una cantidad determinada de otros productos a través del dinero. Cada mercancía adquiere así un precio determinado expresado en dinero.

El precio de la mercancía se define espontáneamente en el proceso de la lucha entre productores individuales de mercancías y entre compradores y vendedores. El movimiento de los

precios en el mercado determina la actividad de las empresas aisladas y establece entre dicha actividad y la necesidad de los hombres cierto equilibrio.

3. El valor de uso de una mercancía, o su utilidad, depende de sus propiedades naturales, físicas, químicas mecánicas y constituye la indispensable condición primera de la venta, pero no puede, como lo hemos visto, explicar la esencia del precio, porque el precio se establece en el mercado a consecuencia de las relaciones entre los miembros de la sociedad basada en el intercambio; tenemos que investigar los factores que lo determinan, *no en las propiedades naturales de la mercancía sino en las relaciones entre los hombres.*

4. Al considerar las relaciones entre los hombres vemos que el precio de la mercancía puede variar según la oferta y la demanda. Pero la oferta y la demanda no explican el nivel en torno al cual oscilan los precios. Desde luego este nivel sólo se puede explicar por los gastos de trabajo necesario para la creación de una mercancía. Se le llama *valor trabajo* o *valor intrínseco* y es la razón por la cual decimos que *el valor trabajo es la base del precio de cualquier mercancía.*

Nuestro razonamiento nos ha llevado de las propiedades naturales de la mercancía, del mercado y del intercambio, hasta el trabajo humano.

Todos deben entender que este trabajo humano es la base de toda vida social. Hacen falta objetos materiales para satisfacer todas las necesidades de los hombres, de las más sublimes a las más elementales. Estos objetos no caen hechos del cielo, el hombre los produce a costa de un trabajo esforzado.

Pero el hombre no trabaja y no vive solo en el mundo; vive y trabaja en sociedad. En el proceso de trabajo los hombres llegan a ser dependientes unos de otros; se establecen entre ellos relaciones de producción (de trabajo).

El trabajo de un individuo (o de una empresa) llega a ser, de esta manera, una parcela del trabajo social. Y estas relaciones tienen que asegurar una repartición tal de las partes del trabajo social que la sociedad entera pueda, en su conjunto, satisfacer sus necesidades. La economía basada en el intercambio se caracteriza precisamente, como lo hemos visto, por una repartición de los gastos de trabajo que resulta del intercambio de sus mercancías entre las empresas individuales en el mercado, en proporciones definidas. El intercambio de las mercancías no es más que el proceso de regularización de las relaciones de trabajo entre los hombres, y como lo hemos visto, de una regulación espontánea que se efectúa por el movimiento de los precios por bajo su valor.

Durante esta regulación espontánea, no es corriente que el precio de un producto corresponda exactamente a su valor.

El equilibrio de las relaciones de producción en

este tipo de economía realizado por dicha regulación espontánea, de ninguna manera es estable, de ningún modo definitivo, sino que, por el contrario, es extraordinariamente inestable y móvil. La ley del valor no deja, por lo tanto, de cumplir con su función reguladora.

La economía basada en el intercambio sólo necesita del valor regulador espontáneo, porque es anárquica y desorganizada.

Por lo tanto, la raíz del valor se hunde en relaciones sociales específicas, tales como las que se crean en esta economía que analizamos. Al desaparecer estas relaciones, las relaciones de producción de los hombres entre sí son sometidas a una regulación consciente, y la necesidad del valor desaparece.

Desde este punto de vista, el valor intrínseco es bastante diferente del valor de uso. El cambio de las relaciones sociales no modifica el valor de uso. El azúcar fabricado en un régimen capitalista no pierde a causa de la revolución y del establecimiento de un régimen socialista, ninguna de sus propiedades.

6. Trabajo concreto y trabajo abstracto.

En la economía basada en el intercambio, las mercancías se cambian, en general y en su mayor parte, según el valor trabajo, es decir, según la cantidad de trabajo necesaria a su producción.

Pero las mercancías cambiadas unas por otras, lejos de ser uniformes, son muy distintas: nadie pensará en cambiar zapatos idénticos. Pues bien, si se cambia en el mercado zapatos por paño, se debe comparar el valor de productos de diferentes trabajos: el trabajo del zapatero con el del tejedor. Estos dos trabajos son totalmente diferentes. El zapatero usó tijeras, martillo, aguja, etc.; el tejedor trabajó con su telar. Las materias primas, los movimientos, todo es distinto. El trabajo de uno y de otro tenía formas diferentes porque estaban ocupados en producir artículos de un valor de uso distinto. Pero los zapatos y el paño, una vez en el mercado se convierten en equivalentes; el trabajo del zapatero finalmente se compara, se asimila al del tejedor. Se comprende que las diferentes particularidades concretas de las variadas formas de trabajo tengan que eliminarse.

Los trabajos de los distintos oficios, los trabajos de los productores de diferentes valores de uso, sólo se pueden comparar entre ellos porque tienen, desde el punto de vista de la economía basada en el intercambio, algo en común; todas las variedades de trabajo pueden reducirse a un trabajo general, a un gasto de energía humana, independientemente de la forma que este gasto de energía tome en los distintos casos.

Esta regla es fácil de comprender, si nos acordamos de lo que hemos dicho anteriormente acerca del grado más o menos ventajoso de tal o cual

rama de trabajo.

Si doce horas de trabajo de un zapatero se estimaran menos en el mercado que doce horas del trabajo de un panadero, se abandonaría la zapatería y una parte de los zapateros dejaría su oficio. Los jóvenes que se preparaban a comenzar su aprendizaje de zapateros, preferirán entrar en las panaderías. Ya que es evidente que el zapatero y su aprendiz no se interesan en el trabajo concreto, ni en la producción de los zapatos en particular, sino en el trabajo en general, en el trabajo productor de valor que les permite intercambiar con otros productores de mercancías y recibir de ellos en proporciones determinadas, que les sean ventajosas, las mercancías que necesitan.

Esta igualdad de las distintas formas de trabajo sólo puede resultar del intercambio. Diferentes ocupaciones (formas de trabajo) se consideraban en la sociedad precapitalista, en una época en que los cambios estaban poco desarrollados, como vergonzosos e inconcebibles. Pero hoy en día el capitalista y el pequeño capitalista consideran cualquier trabajo digno de respeto, si le permite al hombre “ganarse honradamente el pan”. Esta apreciación también considera el trabajo bajo su forma general, independiente de sus aspectos particulares, es decir, como creador de valor.

El trabajo considerado en la economía basada en el intercambio, desde el punto de vista del gasto de energía humana se llama *abstracto*, el trabajo considerado desde el punto de vista de la forma bajo la cual se gasta la energía se denomina *concreto*. El trabajo abstracto crea el valor, el trabajo concreto crea el valor de uso.

Es necesario observar que cualquier trabajo puede considerarse bajo estos dos aspectos. Por lo tanto, el trabajo del sastre es a la vez concreto y abstracto. Si no fuera concreto no podría producir mercancías de un valor de uso determinado. Ahora bien, el valor de uso es necesario para hacer del producto del trabajo una mercancía. Además, es necesario para el intercambio que existan en la sociedad varias formas concretas de trabajo, pues el intercambio sólo puede existir entre valores de uso diferentes. Pero ya que el traje hecho por el sastre se cambia por zapatos, una comparación de sus valores respectivos se hace inevitable y el trabajo del sastre aparece entonces como trabajo general, bajo forma abstracta. Se puede decir lo mismo del trabajo del escritor, del pedagogo; dichas formas de trabajo también se pueden considerar desde el punto de vista del trabajo abstracto, creador de valor intrínseco, desde el punto de vista del trabajo concreto, creador de valor de uso.

Es muy necesario compenetrarse de esta idea pues es frecuente que los que inician el estudio de la economía política piensen que sólo el trabajo que produce objetos materiales puede ser considerado concreto, mientras que el trabajo intelectual sería

trabajo abstracto.

7. Trabajo individual y trabajo socialmente necesario.

Por lo tanto, el valor de una mercancía se determina por el trabajo abstracto. Pero si comparamos las distintas formas de trabajo, descartando sus particularidades concretas, necesitamos una unidad de medida que nos permita apreciar la cantidad de trabajo empleado para la producción de una mercancía determinada. *Esta unidad de medida nos la da el tiempo.*

El producto de doce horas de trabajo del zapatero tiene el mismo valor que el producto de doce horas de trabajo del panadero.

Según parece, cuanto más tiempo se necesita para producir una mercancía, más valor adquiere. Pero esta conclusión puede parecer rara.

Si, en efecto, se admite que el valor de una mercancía se determina por el tiempo dedicado a producirla, resulta que cuanto más flojo y torpe es un obrero, más tiempo gasta en producir dicha mercancía y más valor crea.

Veamos lo que vale este argumento. Una tejedora confecciona un par de medias en seis horas: el mismo par de medias lo confecciona otra en cuatro horas y una tercera en dos horas. Depende, por un lado, de la máquina y de los materiales de la obrera, y por el otro, de su habilidad y de la intensidad de su trabajo.

Pero ya las medias están listas. Las tejedoras van a venderlas en el mercado. Si se estima la hora de trabajo a cuatro escudos, ¿conseguirá una tejedora obtener por sus medias veinticuatro escudos mientras la otra venderá a diez y seis y una tercera a ocho escudos? Puede ser que la primera obrera intente obtener por sus medias un precio correspondiente a su gasto de tiempo, veinticuatro escudo el par. Pero si lo lograra, las demás tejedoras, que produce más barato, no renunciarían, por lo tanto, a pedir un precio tan ventajoso. Entonces ocurriría que la mayoría de las tejedoras venderían sus mercancías por sobre el valor intrínseco. La producción de las medias subiría se perdería el equilibrio y el precio de las medias terminaría por caer. A consecuencia de ello es evidente que en las condiciones del equilibrio social, la demanda corresponde a la oferta (y es en este caso, únicamente, que nuestra hipótesis de la venta de las medias a su valor intrínseco es justa), y el valor de un par de medias en el mercado tiene que establecerse bajo veinticuatro escudos. ¿Significa esto que las medias se venderán al precio correspondiente al menor gasto de trabajo, es decir al de dos horas (ocho escudos)? No, ya que la demanda corresponde a la oferta, y no es posible satisfacer el mercado con media confeccionadas en dos horas. El precio de las medias será entonces superior a ocho escudos. Por lo tanto, el valor de las medias no se establecerá, ni según el trabajo de la tejedora que

mejor trabaja, ni según el trabajo de la tejedora que peor trabaja. De una manera general, *el valor de mercancía no se puede determinar por el trabajo individual* o por el de ciertas empresas, se determina por el *trabajo medio* desde el punto de vista de la sociedad entera, necesario para la producción de medias, *trabajo medio socialmente necesario*.

Este trabajo socialmente necesario para la producción de las medias depende de la cantidad de las tejedoras existentes en la sociedad, del rendimiento de su trabajo y de la cantidad de las mercancías que lanzan al mercado.

Admitamos que ciento diez tejedoras vendan hoy medias. Veinte venden cada una veinte pares de medias, en las cuales gastaron dos horas para producir cada par de medias. Treinta venden cada una diez pares en las cuales gastaron cuatro horas de trabajo por par. Las otras sesenta venden cada una cinco pares de medias a las cuales dedicaron seis horas de trabajo por cada par de medias.

¿Cómo se va a determinar en este caso el tiempo de trabajo socialmente necesario para la producción de un par de medias? Para que se vendan todas las medias debemos suponer que la sociedad está en equilibrio, es decir que la oferta corresponde a la demanda.

20 tejedoras ofrecen 20 pares de medias, en total	400 pares
30 tejedoras ofrecen 10 pares de medias, en total	300 pares
60 tejedoras ofrecen 5 pares de medias, en total	300 pares
Total	1.000 pares

Hay mil pares de medias en el mercado. Hagamos el descuento del tiempo de trabajo que su producción costó al conjunto de las tejedoras.

400 pares a 2 horas el par, o sea:	800 horas
300 pares a 4 horas el par, o sea:	1200 horas
300 pares a 6 horas el par, o sea:	1800 horas
Total	3800 horas

Por lo tanto, la producción de los mil pares de medias necesarias a la sociedad exigió tres mil ochocientas horas de trabajo, lo que da como término medio, por cada par $3.800 : 1.000 = 3.8$ horas. Este tiempo de 3,8 horas (o 3 horas 48 minutos) será el tiempo socialmente necesario para producir un par de medias, y el valor de un par de medias será de 7,60 escudos, si se paga la hora a dos escudos y a 15,20 escudos, si, como lo hemos supuesto anteriormente, se paga la hora de trabajo a cuatro escudos.

Determinar el tiempo de trabajo socialmente necesario por el término medio aritmético entre el trabajo individual de la empresa que tiene el rendimiento mayor y el de la empresa que tiene el

rendimiento menor sería un error: si hubiéramos adicionado seis horas y dos horas y después dividir por dos, nos hubiera dado un término medio de cuatro horas. El valor social de un par de medias se determina por el promedio de los valores individuales (de gastos individuales de trabajo) de todos los que en la sociedad producen medias. Si las medias producidas, en seis horas fueran dos veces más numerosas, el tiempo de trabajo socialmente necesario hubiera sido más largo. En este caso, es fácil hacer el cálculo: hubiéramos tenido en el mercado mil trescientos pares de medias producidos en cinco mil seiscientas horas en total, y el trabajo socialmente necesario a la producción de un par hubiera sido de $5.600 : 1.300$, es decir 4 horas $1/3$.

Por lo tanto, el trabajo socialmente necesario se determina por la técnica media en la sociedad, por las costumbres medias y las cualidades del trabajador, y también por las condiciones medias de trabajo⁵.

Pero la técnica en la sociedad, las costumbres del trabajador y las condiciones del trabajo no son normas fijas, invariables, determinadas de una vez para siempre. La técnica, ya lo sabemos, se desarrolla, las condiciones de trabajo del obrero, sus conocimientos profesionales, su grado de cultura, se modifican. El tiempo de trabajo socialmente necesario para la producción de una mercancía determinada se modifica con estos factores.

La introducción de una máquina nueva y el aumento de rendimiento del trabajo que provoca, sólo puede influir sobre el tiempo de trabajo socialmente necesario si esta innovación es más o menos divulgada. Si un productor de mercancías, supongamos una tejedora, introduce en la producción una máquina nueva que aumenta el rendimiento del trabajo y disminuye otro tanto el trabajo individual necesario a la producción de una unidad de mercancía, o si la tejedora que usa la nueva máquina hace un par de medias en una hora, mientras esté sola trabajando con la nueva máquina el tiempo de trabajo socialmente necesario casi no cambiará, pues sólo producirá una pequeña cantidad de medias comparativamente al conjunto de la producción de esta industria, y el tiempo que economizará se perderá en la masa del tiempo de trabajo de las demás tejedoras.

Como su tiempo individual es inferior al tiempo de trabajo socialmente necesario según el cual venderá sus medias, es evidente que la introducción de la nueva máquina le procurará ventajas muy grandes. Toda la diferencia entre el tiempo de trabajo socialmente necesario y su tiempo de trabajo individual, irá a su bolsillo. Esta es una de las

⁵ La palabra "media" se debe entender en el sentido que la empleamos hasta ahora, es decir, considerando la cantidad de mercancías lanzadas al mercado en condiciones de equilibrio, por empresas que disponen de una técnica desigual.

razones por las cuales, en toda economía basada en el intercambio (incluso la economía capitalista), los propietarios individuales intentan introducir en la producción nuevas máquinas y mantener en secreto los progresos técnicos con el fin de que su empleo no se generalice⁶.

En cuanto la nueva máquina es usada por un número bastante grande de productores de mercancías, el rendimiento del trabajo social se resiente; el valor individual de la mercancía no es lo único en bajar, el tiempo socialmente necesario disminuye también y el precio cae a consecuencia de la baja del valor.

Se comprende que cualquier productor de mercancías intente introducir nuevas técnicas. Durante algún tiempo sacará de ello alguna ganancia hasta el momento en que el empleo de estos nuevos progresos se generalice, entonces el productor de mercancías buscará otros progresos que también se generalizarán y la misma historia volverá a empezar.

En la economía mercantil simple este desarrollo de la técnica no resulta siempre posible ya que cualquier innovación exige gastos considerables, y el artesano (o el campesino) no dispone de los recursos necesarios. Es sólo después del paso al modo capitalista de producción que el aumento del rendimiento del trabajo puede desarrollarse y traer la baja de los precios.

En el siglo XVIII la fabricación del acero a partir del mineral de hierro⁷, con el proceso del fogón, se demoraba tres semanas. La introducción de un proceso nuevo a fines del siglo XVIII, disminuyó este tiempo a la mitad, y, finalmente, el proceso Bessemer empleado a partir de la mitad del siglo XIX, necesita quince a veinte minutos para transformar el mineral en acero. La introducción de este último proceso disminuyó en cuatro veces el precio del acero.

La producción del aluminio nos ofrece aún un

⁶ El mejor conocimiento de las empresas que poseen la técnica más desarrollada se aplica otra vez, por el hecho que el productor de las mercancías gastando menos trabajo que sus competidores puede vender sus productos más baratos y triunfar en la competencia, a la vez que logra mayores beneficios. Más adelante se volverán a mencionar los progresos técnicos.

⁷ Se denomina *mineral*, el hierro que contiene cierta cantidad de carbono que es necesario destruir para que el mineral se transforme en acero. En el fogón, el mineral en fusión se decantaba varias veces al contacto del oxígeno del aire, hasta que la cantidad de carbono contenido cayera al punto deseado. En la pudelación, el mineral es deshecho en un horno especial y revuelto; el carbono se quema en la superficie de la masa incandescente. En el horno Bessemer, el mineral incandescente entra en contacto con el aire no sólo de la superficie, sino de toda la masa atravesada por hilillos de aire. El proceso de combustión del carbono se acelera y se realiza una economía de combustible.

ejemplo más sorprendente. Como su extracción era muy difícil, el aluminio costó muy caro hasta mediados del siglo XIX. Costaba ocho a diez veces más caro que la plata. Actualmente es uno de los metales más corrientes y más baratos. La electricidad, al permitir extraerlo en grandes cantidades de la arcilla en la cual se encuentra, facilitó mucho su producción.

Es fácil comprender que si el secreto del proceso eléctrico en la extracción del aluminio perteneciera a un capitalista, cuya producción sólo formara una pequeña parte de la producción general del aluminio, el tiempo socialmente necesario para esta industria casi no variaría y el precio del metal no habría disminuido tanto.

Este ejemplo demuestra muy bien la imposibilidad de explicar el precio por la oferta y la demanda. Si el consumo del aluminio aumentó ocho mil veces en los treinta últimos años, la causa de la disminución del precio de este metal no se encontrará en las relaciones entre la oferta y la demanda. Al contrario, el aumento de la demanda es el resultado de la disminución del precio cuya causa primera es la baja del valor (disminución del tiempo de trabajo socialmente necesario para la producción).

8. Trabajo simple y trabajo complejo.

Al intentar establecer el valor de las mercancías, comparando el tiempo de trabajo gastado por los hombres que ejercen distintas profesiones, y reduciendo este tiempo de trabajo al tiempo socialmente necesario, nos encontramos frente a una dificultad. ¿Tenemos derecho a igualar la hora de trabajo del obrero no especializado a la hora de trabajo del tornero o del escritor?

Si así fuera, el número de torneros iría disminuyendo y todos preferirían el trabajo no especializado.

No es difícil entender por qué. El obrero calificado debe dedicar mucho tiempo y esfuerzo al aprendizaje del oficio de tornero.

El aprendiz no es el único en gastar su tiempo, el maestro que lo forma gasta también el suyo. ¿Valdría la pena gastar tanto trabajo para después ser remunerado como el obrero no especializado, que no dedicó ninguna energía, ningún recurso, a un aprendizaje previo?

Es evidente que si trabajos tan diferentes se estimaran al mismo valor, el equilibrio social se rompería. Sólo se encontraría un número muy pequeño de trabajadores deseosos de aprender el oficio de tornero. El número de los torneros disminuiría, el desarrollo del trabajo en metales se pararía, lo que tendría por consecuencia la suspensión del desarrollo de la industria metalúrgica. Además, las otras industrias sufrirían con ello. Los sastres no podrían comprar más máquinas de coser, los campesinos no tendrían arados, trilladoras, etc.

Por lo tanto, el equilibrio perturbado sólo podría restablecerse si el valor del producto del trabajo no calificado se estableciera por debajo del valor del producto del trabajo calificado.

De aquí en adelante es fácil comprender cómo se comparan estas dos formas de trabajo: el trabajo simple y el trabajo complejo. Tomemos como unidad una hora de trabajo simple, es decir, que no exige preparación. Supongamos, al evaluar el trabajo del tornero, que trabaje como obrero calificado de los veinte a los cuarenta y cinco años, o sea durante veinticinco años. Supongamos que haya hecho cuatro años de aprendizaje: a lo largo de estos cuatro años un viejo obrero, dedicó el cuarto de su tiempo a la formación y a la instrucción del aprendiz.

En total cinco años fueron dedicados al aprendizaje, cuatro por el alumno y uno por el maestro. Veinticinco años de trabajo del tornero exigen luego cinco años de preparación, a cada año de labor corresponde un quinto de año de aprendizaje. Se comprende que el trabajo del tornero creará un valor de un quinto más elevado que el valor del producto del mismo trabajo de un obrero sin calificación: una hora de su trabajo complejo corresponderá a una hora doce minutos de trabajo simple⁸.

Ahora bien, si consideramos el trabajo más calificado, que exige una preparación especial -por ejemplo el de los ingenieros- la comparación con el trabajo simple resultará aún más complicada: habrá que tomar en cuenta la necesidad de incluir en la apreciación del trabajo del ingeniero no sólo el trabajo empleado para instruido a él mismo, sino también el trabajo dedicado a los estudiantes que no pudieron terminar sus estudios.

Si no fuera así, el equilibrio social otra vez se rompería: como es imposible prever, en el momento de la admisión a las escuelas superiores, qué estudiantes podrán terminar sus estudios y llegar a ser buenos ingenieros, “los alumnos se dedicarán a una profesión en la cual únicamente la tercera parte

de ellos tendrá posibilidades de alcanzar la meta, sólo si el aumento de valor de los productos de la profesión de la cual se trata compensa las pérdidas de trabajo inevitables, en cierta medida”⁹.

Sería un error deducir de ello que las obras de un pintor célebre se pagan caro, porque su valor comprende el trabajo de muchos pintores que no han llegado a nada. No sólo se trata de esto, cada una de estas obras es única en su estilo y no puede ser repetida. Ahora bien, el valor de una mercancía (que haya sido producida hoy o hace un año, no importa) se determina por el trabajo necesario para crearla, o más exactamente, para crearla de nuevo en las condiciones actuales. El precio de las mercancías que no pueden volver a ser creadas y cuya producción no se puede regularizar por el intercambio, no depende inmediatamente del valor.

Por lo tanto, el trabajo del ingeniero es aún más complejo que el del tornero. Pero, sin embargo, puede ser expresado en unidades de trabajo simple como el trabajo del tornero.

Esta reducción del trabajo complejo al trabajo simple, naturalmente, no se hace con anticipación en las oficinas de las empresas o en otra parte. A lo mejor se hará así en un régimen socialista, pero en la sociedad capitalista y en general en la sociedad basada en el intercambio, la reducción del trabajo complejo a trabajo simple sólo se produce espontáneamente por medio del intercambio, por medio del valor.

Es a tientas y con rupturas constantes de equilibrio como el valor del producto del trabajo calificado se establece en estas sociedades, y sólo es así como se efectúa la reducción del trabajo complejo al trabajo simple.

Capítulo II. La forma del valor y el dinero.

1. La forma del valor, noción general.

Sabemos que el valor de cada mercancía se determina por la cantidad de trabajo simple socialmente necesario e indispensable para la producción de esta mercancía. Pero también sabemos que no basta, para que un producto tenga valor, que se le haya dedicado trabajo. También hace falta que se encuentre en el mercado frente al otro producto y que éste se transforme, por medio del intercambio, en la encarnación material de las relaciones de trabajo de los hombres entre sí. Sin lo cual el producto del trabajo sólo tendría un valor de uso y ningún valor intrínseco. Si el campesino va al mercado con centeno, este centeno sólo expresa su valor cuando el campesino lo cambia por una cantidad determinada de otras mercancías, por ejemplo, fósforos. Además, si la otra mercancía por la cual el centeno determina su valor no existiera, el problema mismo del valor del centeno no se plantearía. Así como el hombre

⁸ Recordemos que, por el momento, sólo se trata de una economía mercantil simple, en la cual el obrero sin calificación y el tornero ofrecen ellos mismos en el mercado los productos de su trabajo. El valor del producto del trabajo del obrero no especializado y del tornero no debe confundirse con el salario que estas dos clases de trabajadores reciben en un régimen capitalista, cuando venden, no el producto de su trabajo, sino su fuerza de trabajo. Ya hemos indicado al pasar, y volveremos a ello más adelante, que el trabajo del obrero es una cosa y el valor de su fuerza de trabajo (y su precio, el salario) es otra. El salario del tornero se determina por la cantidad de productos necesarios al mantenimiento de su fuerza de trabajo, por el número de torneros sin trabajo, por la demanda de mano de obra, etc. Ocurre lo mismo que con el salario del obrero sin calificación. Las relaciones entre uno y otro pueden ser muy diferentes a las relaciones entre los valores de los productos de su trabajo.

⁹ I. Roubine. *Ensayo sobre la teoría de Marx*; L. Lioubimov: *Curso de Economía Política* (en ruso).

nunca conocería su propio aspecto si no se encontrara con otros hombres, sus semejantes, o si no se viera en un espejo, de la misma manera ninguna mercancía puede determinar su valor mientras no se ha encontrado con otras mercancías.

La economía basada en el intercambio es hecha de tal forma que el valor de una mercancía que depende de la cantidad de trabajo que ésta materializa, no puede expresarse clara y directamente a través de la cantidad de horas y de minutos que fueron necesarios para producirla. El valor de una mercancía *sólo puede expresarse a través de una cantidad determinada de otra mercancía*.

El campesino que va a vender su centeno no puede saber con anticipación cuántos cultivadores más irán a vender el suyo y cuánto trabajo individual gastó cada uno en la producción del centeno. Pues bien, la medida del trabajo socialmente necesario depende de la cantidad de mercancías producidas y destinadas al intercambio y del trabajo individual de todos los productores.

Resulta aún más difícil establecer el trabajo socialmente necesario cuando se trata de una mercancía que es el producto del trabajo de varios trabajadores y en que cada uno de ellos participó en la formación del valor del producto. Recordemos aquí el ejemplo del traje cuyo precio no está solamente determinado por el trabajo del sastre, sino también por el del tejedor que hizo el paño, del campesino que cuidó las ovejas, del metalúrgico que hizo la máquina de coser y de muchos trabajadores más.

Finalmente, como ya, lo hemos indicado, la economía basada en el intercambio es una economía desorganizada que no tiene ningún regulador de las relaciones sociales de producción y que no se preocupa, en consecuencia, de anotar los gastos de trabajo.

Solamente después del encuentro del centeno con los fósforos en el mercado; solamente después que la competencia haya establecido, por ejemplo, que una libra de centeno puede cambiarse por dos cajas de fósforos, se puede decir que el centeno ha conocido, por medio de los fósforos, como en un espejo, su propio valor y que el trabajo socialmente necesario materializado en dos cajas de fósforos y en una libra de centeno es equivalente.

Esta expresión del valor de una mercancía con la ayuda de otra mercancía se llama *forma del valor*. La mercancía que intenta expresarse en otra mercancía, la libra de centeno en nuestro ejemplo, está bajo una forma de *valor relativo*; la mercancía que la refleja en algún modo, que le sirve de medida, constituye la llamada *forma equivalente del valor*. Esta forma equivalente se encuentra representada en nuestro ejemplo por las dos cajas de fósforos que equivalen a una libra de centeno. La expresión del valor de una mercancía a través de otra puede representarse por

una ecuación:

$$1 \text{ libra de centeno} = 2 \text{ cajas de fósforos.}$$

Las mercancías que constituyen los dos miembros de esta ecuación son dos valores de usos diversos, provistos de propiedades físico-químicas totalmente diferentes, y satisfacen distintas necesidades. Es la condición necesaria para que el valor encuentre realmente su expresión, su forma. Si, en efecto, pensáramos en determinar el valor del centeno con la ayuda de otro centeno parecido, ¿qué resultado obtendríamos? Una libra de centeno valdría una libra de centeno. Esta expresión no tendría sentido y no podría, de ninguna manera, expresar el valor del centeno.

Por lo tanto, las formas relativas y equivalentes del valor tienen que ser constituidas por valores de uso diversos. Se comprende que el trabajo concreto gastado para producidas también tiene que haber sido distinto.

Pero si así es, si el centeno y los fósforos son valores de uso diversos, para la producción de los cuales se ha gastado formas diferentes de trabajo concreto. ¿Por qué podemos colocar entre ellos el signo de equivalencia? Porque a pesar de las más grandes diferencias, estas dos mercancías tienen en común una cierta cantidad de trabajo abstracto socialmente necesario. Las dos mercancías que dan nacimiento a la forma valor son a la vez distintas y parecidas. Si no fueran diferentes, la creación de la forma valor sería imposible. Pero sin una similitud entre ellas, la creación de la forma valor tampoco sería posible, pues no se pueden comparar dos cosas que no tienen nada en común. Podemos representar por libras y kilos todas las harinas, porque las harinas y las medidas, que expresan su peso físico tienen precisamente esta propiedad en común: el peso. De la misma manera, el valor de la harina se puede medir en cajas de fósforos, debido a que las cajas de fósforos tienen, como la harina, un valor.

Existe, es verdad, una diferencia esencial entre el peso y el valor: el peso es una propiedad natural inherente a la harina y a las pesas de hierro, mientras, que lo que hay en común entre el centeno y los fósforos considerados como mercancías, y lo que nos permite comparar sus valores, ya lo hemos dicho, no está en ellos mismos sino en las relaciones de los hombres que los han producido y los intercambian. Si estas relaciones no existieran, el valor mismo desaparecería con todas las formas que lo expresan.

Notemos también (lo que por otra parte está sobrentendido en lo que ya hemos dicho), que la relación de cantidad en la cual una mercadería se considera como equivalente a otra no es constante. Si, por ejemplo, el rendimiento del trabajo social de las fábricas de fósforos se ha duplicado, el valor de una libra de centeno ya no será de dos cajas de

fósforos como antes, sino de cuatro. Si por el contrario, la producción del centeno exige menos de la mitad del trabajo que antes, el valor de la libra de centeno equivaldrán a una caja de fósforos. Naturalmente, puede ocurrir que ambas mercancías sufran la misma modificación de valor; en este caso, la forma valor que expresa en alguna manera la relación entre dos valores, se mantendrá sin cambio.

2. Desarrollo de la forma del valor. Las tres formas de valor.

No hemos considerado hasta ahora más que una forma de valor, en la cual cada mercancía sólo puede expresar su valor en otra mercancía: el centeno sólo encontraba su equivalente de valor en los fósforos. Hemos considerado, es verdad, una libra de centeno como la forma relativa del valor y dos cajas de fósforos como la forma equivalente, lo que era bastante convencional y unilateral. Si el poseedor del centeno sólo ve en los fósforos la forma equivalente, el “espejo” en el que el centeno debe reconocer su valor, el poseedor de los fósforos considera dos cajas de fósforos como un valor relativo del cual la libra de centeno será la forma equivalente, la medida con la cual los fósforos definirán su propio valor. Es naturalmente justo. Pero no deja, por lo tanto, de ser verdad que, en este caso, cada mercancía sólo se opone a una mercancía en la cual se expresa su valor. Karl Marx denomina esta forma *la forma simple particular o accidental del valor*.

Pero, en realidad, la expresión de valor no termina con ella.

El desarrollo de los intercambios hace que una mercancía no sólo se encuentre con otra, sino con un gran número de ellas. La libra de centeno que se cambia hoy por dos cajas de fósforos, se cambiará mañana por media libra de papas, pasado mañana por 2/3 de libra de petróleo o por 1/10 de vara de tejidos. Cuando una mercancía se encuentra con un gran número de otras mercancías reconoce su valor en distintos “espejos” y se obtiene toda una serie de formas simples de valor.

- a) 1 libra de centeno = ½ libra de papas
- b) 1 libra de centeno = ⅔ libra de petróleo
- c) 1 libra de centeno = 1/10 vara de tejidos.

A medida que va creciendo el número de mercancías con que se encuentra la libra de centeno, y que le sirven para expresar su valor, va creciendo el número de estas formas. Pero ya que una mercancía expresa su valor en muchas otras, se la puede expresar así:

$$1 \text{ libra de centeno} = \left| \begin{array}{l} \frac{1}{2} \text{ libra de papas} \\ \frac{2}{3} \text{ libra de petróleo} \\ \frac{1}{10} \text{ vara de tejidos.} \end{array} \right.$$

Distintas formas de valor simple nos llevan así a una nueva forma de valor llamada *forma total o desarrollada*.

No es difícil comprender que, aunque esta forma es más compleja que la primera, aunque una forma relativa de valor se expresa aquí en diversas formas equivalentes, su esencia es la misma que en la forma simple de valor de la cual nació al desarrollarse; aquí también la forma equivalente tiene que representar otro valor de uso, aquí nuevamente la ecuación sólo es posible debido a que todas las mercancías que entran en ella representan trabajo humano abstracto, trabajo socialmente necesario; aquí finalmente, lo más importante, es que la expresión del valor de una mercancía en otra, no es más que la expresión material de ciertas relaciones de trabajo existentes entre los hombres.

La diferencia entre las formas simples y totales del valor consiste en el hecho de que la forma total expresa de una manera mucho más notable que la forma simple la transformación de cualquier trabajo concreto en un trabajo abstracto de algún modo indiferente, creador de valor, el trabajo característico de la economía basada en el intercambio: el trabajo del campesino que ha sembrado el centeno no sólo se compara con el trabajo del fabricante de fósforos (o del químico); se puede ver que el trabajo de un número infinito de hombres (el trabajo del cultivador, del químico, del jardinero, del minero y de muchos otros) aparece en el mercado como en un crisol único. Se puede ver cómo el mercado asocia y reúne todas las formas particulares de trabajo, en un trabajo social único.

Pero la expresión del valor no se limita a estas formas simples totales. La forma total, al desarrollarse se transforma en una forma más alta, *la forma valor general*.

Ya en la forma total o desarrollada se manifiesta con fuerza; la tendencia a reducir todos los aspectos particulares del trabajo social a una unidad determinada. Pero aún no hay unidad completa. Cada mercancía expresa su valor en otras mercancías distintas. Una libra de centeno corresponde a cantidades determinadas de fósforos, papas, petróleo, etc. Pero el valor de cualquiera otra mercancía, por ejemplo, de la leche se puede expresar a través de otras mercancías distintas. Así obtenemos una serie de ecuaciones que expresan la forma valor desarrollada.

$$1 \text{ libra de centeno} = \left| \begin{array}{l} \frac{1}{2} \text{ libra de papas} \\ \frac{3}{4} \text{ libra de petróleo} \\ 2 \text{ cajas de fósforos} \end{array} \right.$$

$$1 \text{ cuarto de leche}^{10} = \left| \begin{array}{l} 10 \text{ huevos} \\ 2 \text{ libras de carne} \\ 20 \text{ cajas de fósforos} \end{array} \right.$$

¹⁰ Se trata aquí del cuarto de vedro: medida rusa que equivale a trece litros.

No es difícil comprender por qué estas ecuaciones no son cerradas: toda mercancía (el centeno por ejemplo) puede encontrar un número indefinido de expresiones de su valor, y las expresiones del valor del centeno serán diferentes de las de la leche y de las de otras mercancías.

Si, por ejemplo, el campesino decidiera cambiar directamente, hoy, el centeno por tejidos y mañana por fósforos, ¿cómo podría saber con la ayuda de la forma valor desarrollada cuál de estos dos intercambios le ofrece más ventajas? El valor se establece espontáneamente de manera que la producción disminuye cuando los intercambios son menos ventajosos y se desarrolla cuando son más ventajosos. ¿Cómo podría saber el campesino si le es más ventajoso criar vacas y vender su leche que sembrar centeno, si expresara el valor de la leche en petróleo y el valor del centeno en tejidos?

Es evidente que el proceso de “nivelación” de todos los aspectos del trabajo y de su reducción a un solo trabajo social abstracto, proceso que vimos realizarse en la forma simple, y más aún, en la forma desarrollada del valor, debe continuar, debe terminar en la tercera forma del valor que nace de la forma valor desarrollado y se llama la *forma valor general*.

En esta tercera forma todas las mercancías, cualquiera sea su diversidad, encuentran en una sola la expresión de su valor. La leche, el centeno y muchas otras mercancías expresarán, por ejemplo su valor en fósforos:

10 libras de centeno 5 libras de papas 2 litros de petróleo 1 docena de huevos 2 libras de carne 3 litros de leche, etc.	= 20 cajas de fósforos
---	------------------------

Esta nueva forma de valor nace de la forma valor desarrollada e incluso se puede crear, al considerar esta ecuación, que sólo difiere en la inversión de los dos miembros: el hecho es que si se escribiera “veinte cajas de fósforos” a la izquierda del signo de equivalencia y todo lo demás a la derecha, se obtendría la forma valor desarrollada.

Pero no se trata sólo de esto. En la forma valor desarrollada, una mercancía tenía un número infinito de “espejos” en los cuales podía reconocer su valor. La forma valor relativa era única, las formas equivalentes eran numerosas. Cada equivalente determinaba a su manera el valor de una sola mercancía. En cambio, en la forma valor general, el equivalente general, el espejo de algún modo único, en el cual todas las mercancías se contemplan es una mercancía única, los fósforos, en nuestro ejemplo. En la primera forma (valor desarrollada) cada mercancía puede tomar apariencias infinitas, en la segunda forma (valor general) todas las mercancías no toman

únicamente una sola apariencia, todas expresan su valor en los fósforos. La unidad de todas las partes divididas de la economía basada en el intercambio se expresa aquí con más fuerza. Sea lo que sea lo que hayas producido, sea tu trabajo noble o indigno, desde el momento en que es socialmente necesario, el producto de este trabajo cuando llega al mercado expresa su valor, como todas las demás mercancías, en un sólo equivalente general; de esta manera pierde su fisonomía propia, se transforma en valor entre muchos otros y llega a ser una parcela del trabajo social único.

La mercancía que empieza a servir de equivalente general, de “medida común de valor”, comienza, parece, a desarrollar un papel muy particular. Voy al mercado, deseo saber lo que cuesta una libra de centeno y me entero de que vale dos cajas de fósforos; pregunto cuánto cuesta el litro de petróleo y me contestan: cuatro cajas de fósforos. Los fósforos han dejado de interesarme como fósforos; sólo sirven para expresar el valor de las demás mercancías.

Pero debemos tener claro, después de lo anterior, que los fósforos sólo pueden llenar el papel de equivalente general porque ellos mismos constituyen un valor que materializa cierta cantidad de trabajo socialmente necesario.

Por lo tanto, a pesar de la diferencia que existe entre las formas del valor, el contenido esencial de la forma valor simple se puede comparar con todas las demás formas, al no ser el valor desarrollado y el valor general sino el desarrollo de la forma valor simple como ya lo hemos dicho.

3. El dinero, el fetichismo del dinero y de la mercancía en general.

Al hablar del equivalente general a través del cual todas las mercancías determinan su valor, hemos elegido, como ejemplo, los fósforos. Hemos procedido así para demostrar que cualquier mercancía que tiene valor podría servir de equivalente general.

En realidad, en la sociedad moderna, el papel de equivalente general lo cumple una mercancía particular que se llama dinero. La forma general del intercambio se llama, por esta razón, monetaria¹¹.

¹¹ Al aludir a. la clasificación de Karl Marx, algunos autores piensan que es necesario distinguir cuatro formas del valor: forma simple, forma desarrollada, forma general y forma dinero. Pero, escribe Marx: “Cambios esenciales se producen en el momento de la transición de la forma I a la II, de la forma II a la III. En cambio, la única diferencia entre la forma III y la IV es que el oro, y no la tela, posee la forma general de equivalente. En la forma IV el oro representa lo que era la tela en la forma III: el *equivalente general*. El progreso consiste únicamente en la forma de intercambiabilidad directa y universal, es decir, la forma de equivalente general se identificó definitivamente, como consecuencia de la costumbre social, con la forma natural específica de la mercancía oro”. (*El Capital* t. I, p. 53 ed.

Actualmente¹² el oro es la mercancía monetaria principal.

Pero no fue siempre así.

En la antigüedad, como los intercambios no estaban tan desarrollados como hoy día y como tenían un carácter local, el papel del dinero lo desempeñaban otras mercancías de uso corriente en una región determinada: en los países donde la caza era una de las industrias más importantes, la piel de los animales era un medio de intercambio; en los pueblos pastores era el ganado el que servía para el intercambio etc.

Entre ciertos indígenas de África, cuenta R. André (a quién citamos según Trachtenberg, *El papel moneda*, edición rusa), los prisioneros robados a las tribus enemigas servían de medida común de valor. “Un hermoso adolescente, una joven floreciente constituyen la moneda más preciada”¹³

Sólo poco a poco los metales preciosos se destacan del conjunto de las demás mercancías corrientes y luego el oro pasa a ocupar el primer lugar. Estos metales comienzan a desempeñar un papel de equivalente general, primero bajo la forma de lingotes de formas variadas y después bajo la forma de trozos de metal de forma y peso determinado¹⁴. Las verdaderas monedas aparecen mucho más tarde.

No es difícil comprender lo que permitió al oro y a los demás metales preciosos eliminar a las otras mercancías que servían de moneda.

En primer lugar, estos metales preciosos tienen la ventaja de no oxidarse con el tiempo y de no gastarse sino muy lentamente, mientras que una moneda-mercancía, tal como el ganado, por ejemplo, no sólo puede echarse a perder (el ganado puede enfermarse y morir) sino también exige cuidados especiales. En segundo lugar, el oro puede ser fácilmente dividido: si se tiene oro se pueden comprar mercancías de distinto valor, más o menos caras; mientras que si se tiene una piel valiosa o una vaca, sólo se puede comprar mercancías cuyo valor sea por lo menos igual a la unidad de la mercancía que sirve de moneda o varias veces más grandes, ya que una piel cortada en pedacitos perdería su valor, y en cuanto a la vaca se refiere no se le puede hacer sufrir tal división.

Además, las monedas de oro son cómodas en

francesa, traducción Molitov, A. Costes, editor). Evidentemente no tenemos razones para considerar la forma IV (forma dinero) como una forma específicamente diferente de la forma III (valor general).

¹² Se refiere a la época del “padrón oro” (N. del Ed.).

¹³ Recordemos que en la época del comunismo de guerra, en la U.R.S.S., la perturbación de la circulación monetaria llevó a que ciertas mercaderías tales como el tabaco, la sal, la harina, desarrollaran el papel de equivalente general.

¹⁴ La etimología de la palabra rusa *rublo* es, respecto a esto, muy curiosa: *rublo* viene de *ob. Roubok* que literalmente significa *pedazo cortado*.

razón de su dimensión restringida (es decir que una pequeña moneda materializa una cantidad bastante grande de trabajo social). Se pueden transportar fácilmente, guardarse, etc. En fin, tienen la ventaja de poder reconocerse fácilmente por el color, el sonido, etc. Estas propiedades contribuyeron a hacer del oro la materia principal de la moneda.

El hecho que el oro tiene propiedades físico-químicas definidas, y particularmente la de no oxidarse en las condiciones ordinarias o el hecho que es fácil de dividir, no puede explicarnos, sin embargo, por qué el oro ha llegado a ser el equivalente general de todas las mercancías. Las propiedades físico-químicas de una mercancía sólo definen, ya lo sabemos, su valor de uso, característica que debe poseer cualquier producto transformado en mercancía.

La moneda de oro sólo puede servir de medida de valor de otras mercancías porque ella misma es, como los fósforos de que hemos hablado, una mercancía que tiene un valor determinado y que materializa cierta cantidad de trabajo socialmente necesario. El oro sólo puede desarrollar su papel en la sociedad moderna porque toda la organización de esta sociedad nos lleva a una dominación espontánea de las leyes del valor y porque la moneda no es más que la expresión general del valor.

Algunas almas sensibles se quejan a veces de la importancia dominante que el oro ocupa en la sociedad moderna y les gusta declarar su odio por el “ruin metal”; empiezan a ver el vicio fundamental de la sociedad capitalista en el oro. Un “sabio” legislador griego intentó, en otra época, prohibir la moneda de oro, con el propósito de poner fin a las luchas y a los odios que nacen del espíritu de lucro.

Pero es evidente que los cilindritos de un metal amarillo y brillante no tienen la culpa de ello. La moneda no hace más que traducir las relaciones que imperan en la sociedad capitalista y, de un modo general, en la economía desorganizada basada en el intercambio. El dinero no tiene por sí mismo poder mágico y secreto. La forma dinero del valor no difiere mucho de las demás formas del valor de donde nace al desarrollarse. El poder del dinero no es más que la manifestación general del poder de las cosas sobre los hombres, poder que caracteriza la economía desorganizada basada en el intercambio.

Este poder de las cosas sobre los hombres, observado en la economía desorganizada, lo descubrió Karl Marx y lo llamó fetichismo de la mercancía. De la misma manera que el primitivo adoraba un fetiche, un objeto que había hecho con sus manos, el hombre que vive en una economía desorganizada depende de las cosas que ha hecho. Por cierto, basta, con instruir al salvaje, con transformarlo en un hombre culto para que el fetichismo desaparezca como si una venda cayera de los ojos del fetichista. Muy distinto resulta ser el

fetichismo de la mercancía; comprender que las cosas expresan relaciones sociales, que todo el mal no está en ellas sino en las relaciones entre los hombres que las han engendrado, es un gran paso. Pero todo no se limita a esto. Para terminar para siempre con el fetichismo de la mercancía, hay que destruir las cosas, con que nació. Es pueril prohibir el dinero como lo hicieron los sabios de la Grecia antigua. Siempre volverá a aparecer, a pesar de todas las prohibiciones, si subsisten las empresas privadas (que constituyen propiedades privadas) que tienen la obligación de ponerse en contacto unas con otras a través del mercado. Pero cuando la sociedad este reorganizada sobre bases que excluyan la propiedad privada y la necesidad del mercado, el poder que ejercen sobre los hombres estos pequeños discos de metal amarillo y brillante desaparecerá. Ya los hombres no serán gobernados por las cosas; sino que al contrario los hombres gobernarán a las cosas racionalmente, según un plan de conjunto.

El “fetichismo del dinero” es una de las formas peores del fetichismo de la mercancía. Los usureros descritos por varios escritores no son los únicos que se detienen, estupefactos, delante del dinero y de su omnipotencia y que buscan la causa de este fenómeno donde no se encuentra. Economistas eminentes actúan de la misma manera. Por eso, podemos decir que es un gran éxito comprender cómo las cosas traducen, en una sociedad desorganizada, las relaciones sociales. Pero un paso más grande aún es comprender estas relaciones y transformadas para llegar a extirpar la raíz misma del fetichismo de la mercancía.

4. El dinero, medida de valor y medida de los precios.

Hemos visto que la forma dinero del valor, variedad de la forma general, no es más que la forma más desarrollada y más compleja del valor; hemos visto que expresa con más fuerza las propiedades que la forma simple del valor tiene ya en estado embrionario.

Cada mercancía puede expresar su valor en dinero sólo porque el dinero mismo tiene un valor. La cantidad de dinero que recibiré al vender mi mercancía, en otros términos, el precio que me pagarán, depende, a la vez, del trabajo materializado en mi mercancía y del trabajo materializado en el dinero. Si una libra de centeno representa el producto de veinte minutos de trabajo socialmente necesario y si cada centavo oro representa dos minutos del mismo tiempo, el precio de la libra, de centeno será de diez centavos. Si a consecuencia del mejoramiento de la maquinaria agrícola, se puede obtener una libra de centeno en diez minutos, su precio cambiará y sólo será de cinco centavos. Por otro lado, el precio del centeno puede modificarse en la misma forma, sin que el trabajo necesario para su producción haya

sufrido cambios: esto pasará si el trabajo necesario para la extracción del oro se modifica. Pero no es difícil comprender que si la extracción del oro resulta más fácil, el precio del centeno subirá en vez de disminuir, pues cada centavo oro materializará una parte menor de trabajo socialmente necesario.

El progreso de la técnica de la extracción del oro debería, por lo tanto, provocar un alza relativa de los precios. Pero, en realidad falta mucho para que esta alza sea importante pues la producción anual del oro no se compara con las existencias. El trabajo socialmente necesario se determina por la suma de trabajo indispensable para la reproducción de todas las mercancías determinadas que existen en el mercado; de todas maneras la maquinaria de las minas de oro solo progresa lentamente. Sin embargo, no se puede decir que la influencia del valor (y del precio) del oro sobre los precios es totalmente nulo: la “revolución de los precios” del siglo XVI tuvo por causa principal el aumento de la producción del oro después del descubrimiento de América. De aquí en adelante la producción de oro exigió menos gastos de trabajo, lo que ocasionó una baja del valor del valioso metal. Y la disminución de su valor tuvo por consecuencia un alza de los precios.

Naturalmente también puede ocurrir que el precio de una mercancía sea modificado por estas dos causas a la vez, por la modificación del valor del dinero y por la modificación del valor de la mercancía misma, cuyo precio bajará o aumentará según el caso, en virtud de la relación de estas dos causas. Sea lo que sea, una cantidad definida de una mercancía determinada encuentra siempre, en un momento dado y a un nivel preciso de la técnica social, su expresión de valor en una cantidad determinada de dinero. Esta expresión monetaria del valor se llama *precio de la mercancía*. La cantidad de unidades monetarias que expresan este precio depende naturalmente de la unidad de medida. El precio de la misma mercancía variará aparentemente según lo expresemos en onzas de oro o en gramos, en escudos oro, en rublos oro o en dólares oro. Pero es evidente que la masa de oro que corresponde a la mercancía será la misma, que se cuente en onzas, escudos o rublos; sólo cambiará la cantidad de unidades que expresan el precio.

Las unidades monetarias que expresan los precios de las mercancías varían en los diferentes países. Antes de la introducción de las monedas los precios se representaban por unidades de peso. Desde la introducción del sistema monetario, distintas monedas, distintas unidades monetarias se establecieron en los distintos países, en relación con un sinnúmero de circunstancias históricas. En Inglaterra, la libra esterlina es la unidad monetaria porque representaba antes el valor de una libra de plata. Desde la revolución francesa, el franco que contiene 0,9 gr. de plata pura es la unidad monetaria

de Francia¹⁵. El rublo oro que contiene aproximadamente 0,775 gr. de oro, es la unidad monetaria de la U.R.S.S.

El dinero, equivalente general y medida del valor de todas las mercancías, representado por unidades de una dimensión o de un peso definido, cumple según la expresión de Marx, el papel de *patrón de los precios*.

La modificación del valor del oro, como lo hemos visto en nuestro ejemplo, no impide en absoluto que cumpla como en el pasado, el rol de patrón de los precios. Si el valor del oro contenido en un rublo baja a la mitad, el rublo sigue valiendo diez veces menos que el tchervonetz oro¹⁶.

Es evidente que el oro puede cambiar de valor, sin que su función como patrón de los precios cambie en nada. Sean cuales sean los cambios que ocurran en el valor del oro, cantidades determinadas de oro siempre tendrán entre sí la misma relación de valor. El valor del oro podrá bajar en un 1.000% pero doce onzas de oro seguirán teniendo doce veces más valor que una onza. Pues bien, en los precios, sólo se trata de la relación recíproca de distintas cantidades de oro. Por otro lado, cualquiera sea el alza o la baja de su valor, una onza de oro conserva el mismo peso; luego, el peso de sus partes alícuotas no cambia, y el oro, como medida fija de los precios, sigue prestando el mismo servicio, cualquiera sea su cambio de valor (K. Marx. *El Capital*, E. I.).

Aunque los distintos países tienen unidades monetarias distintas, no es difícil traducir los precios expresados en moneda de un país a la moneda de otro. Basta con considerar la cantidad de oro contenido en cada moneda. Esto es lo que constituye el curso de la moneda oro. En la operación de cambio de la moneda de un país por la de otro, es necesario tomar en cuenta, además del peso de las monedas, los gastos de envío de las monedas de un país a otro, o los gastos de refundición del metal (si la refundición es menos costosa que el transporte de las monedas a su país de origen).

5. El dinero, medio de circulación.

Sólo conocemos, hasta ahora, una función esencial del dinero, que es la de servir de equivalente general, de medida común para la expresión de los valores de todas las mercancías¹⁷.

No se expresa, en la sociedad moderna, el valor de la mercancía en unidades de trabajo socialmente necesario, en horas y en minutos, se expresa en

dinero. Esta determinación del valor ocurre aún sin que la mercancía haya sido cambiada por dinero real; puedo decir, sin ver moneda de oro alguna, que diez kilos de centeno valen tanto dinero. Por cierto, si estas monedas y sus valores no existieran, esta medida de valor de las mercancías con la ayuda del dinero, por “ideal” que fuera, sería imposible e incluso sería tan absurdo pensar en ella como pedirle a un hombre que represente en metros el largo de una pieza, si no existieran en la realidad metros de un largo determinado.

¿Pero, el dinero sirve sólo de medida del valor (y de patrón de los precios)?

No. En la economía mercantil el dinero sirve no sólo para expresar el valor de las mercancías, sino también, en calidad de intermediario, para realizar los intercambios.

En una sociedad en la cual el intercambio alcanza un alto grado de desarrollo, es poco corriente que el poseedor de mercancías cambie directamente la mercancía que ha producido (o de una manera general, que vende) por la mercancía que necesita para su propio consumo. El campesino productor y vendedor del centeno o de la leche y que desea procurarse petróleo, si no existiera el dinero, tendría que enfrentarse a muchas dificultades. Podría ser que el comerciante de petróleo no necesitara ni pan ni leche, sino que deseara, por ejemplo, paño. Luego sería necesario que el campesino que necesita petróleo, encontrara primero en el mercado un comerciante de paño, que necesitara leche, después de lo cual sólo podría recibir del comerciante de petróleo, a cambio del paño que hubiera adquirido, el petróleo que necesita. Si el comerciante de paño no necesitara ni pan ni leche y deseara cualquiera otra mercancía, el intercambio resultaría aún más complicado. Antes de obtener petróleo, el campesino necesitaría toda una serie de intermediarios.

Hoy en día, aún pasa esto en los pueblos primitivos, entre los cuales los intercambios están muy poco desarrollados. Un viajero relata en estos términos como tuvo que proceder en África para arrendar una canoa:

“Era divertido verme pagar el arriendo de la canoa... El agente de Sand quería que lo pagara con marfil, que yo no tenía. Me enteré de que Mohamed-lbn-Salib tenía un colmillo de elefante y que estaba dispuesto a cambiarlo por paño, pero ello no simplificó la situación ya que yo no tenía paño. Finalmente me enteré de que Mohamed-lbn-Hanib tenía paño y que estaba dispuesto a cambiarlo por cable de latón. Por suerte tenía cable de latón. Le di a Mohamed-lbn-Hanib la cantidad que deseaba; a su vez transmitió a Mohamed-lbn-Salib una cantidad correspondiente de paño; lbn-Salib a su vez entregó al agente de Sand el colmillo de marfil. Sólo después

¹⁵ Se sabe que, desde la estabilización de 1928, el franco no vale más que la quinta parte de su valor de antes de la guerra (N. del T.).

¹⁶ El rublo es la unidad monetaria de la U.R.S.S. el tchervonetz es una unidad superior equivalente a diez rublos (N. del T.).

¹⁷ El dinero, patrón del precio, sólo llena una función particular en calidad de medida del valor.

de esta operación pude disponer de la canoa”¹⁸

Llamemos M1 a la mercancía de la cual disponía nuestro viajero (el cable de latón), y M2 a la mercancía que necesitaba (la canoa). El viajero deseaba efectuar el intercambio siguiente:

M1 - M2

No consiguió realizado directamente y sólo llegó a su fin por diversos intermediarios, o sea:

M1 (cable de latón) - M3 (pañó) - M4 (marfil) - M2 (canaoa)

¿Los valores de uso del paño y del marfil interesaban por sí mismos a nuestro viajero? De ninguna manera. Entonces ¿por qué los adquirió? Para finalmente obtener a través de ellos la mercancía que necesitaba para su uso personal, o sea, la canoa.

En una economía basada en el intercambio desarrollado, sólo hay un intermediario, el dinero, en vez de numerosas mercancías intermediarias accidentales que cambian según las circunstancias y cuyo número en ciertos casos puede ser muy elevado.

El campesino que vende trigo ya no necesita buscar a un comerciante de petróleo que necesite trigo. Puede vender su trigo a cualquier comprador que tenga dinero. Luego, con su dinero podrá comprar petróleo; y el comerciante de petróleo podrá comprar, a su vez, con el dinero obtenido, lo que necesita.

La circulación de las mercancías en la cual participó el campesino se presenta bajo la forma siguiente:

M1 (trigo) - D (dinero) - M2 (petróleo)

Aquí el dinero sirve de intermediario entre dos mercancías. Una vez más el dinero revela su papel relacionador, acerca una mercancía a otra que, sin él, no podrían encontrarse o sólo muy difícilmente.

Esta es la segunda función del dinero, intermediario general en el intercambio de las mercancías o, según el término de Marx, *medio de circulación de las mercancías*.

Al llenar esta función, el dinero manifiesta particularidades notables sobre las cuales sólo nos detendremos brevemente, pero volveremos a ellas al referimos al papel moneda.

Primero, parece que el dinero dura más tiempo que las demás mercancías en el proceso de circulación. Cualquiera mercancía, una vez comprada, sirve para satisfacer nuestras necesidades. Comemos el pan. Gastamos la ropa. Pero supongamos que “he vendido” pan y que “he

comprado” dinero ¿qué le ocurre después a este dinero? Parece que también se “gasta”. ¿Pero qué quiere decir “gastar” dinero (en cuanto dinero, y no en cuanto metal)? Quiere decir usarlo para comprar algo, digamos petróleo ¿Qué le pasa al dinero en esta operación? No se come ni se pierde, sólo pasa a otras manos, a las del comerciante de petróleo. Y este comerciante lo “gastará” a su vez para comprar, supongamos paño. El mismo dinero servirá de intermediario en un nuevo intercambio de mercancías:

M2 (petróleo) - D (dinero) - M3 (pañó)

El dinero pasará a las manos del poseedor del paño para figurar en un nuevo ciclo de intercambios. Así, el dinero, medio de circulación pasa de mano en mano e incluso puede, en el mismo día, servir para varios intercambios, es decir, participar varias veces en el proceso M-D-M.

No es difícil figurarse cual tiene que ser la cantidad de dinero necesaria para asegurar, en un momento dado, la circulación de las mercancías.

Supongamos que hay en el mercado mercancías por dos mil escudos. ¿Significa esto que hace falta, para asegurar su circulación normal, dos mil escudos de dinero? No. Pues cada escudo podrá servir varias veces en el día y contribuir a intercambios de mercancías que cuestan más de un escudo. El campesino que ha vendido trigo por un escudo comprará, por ejemplo, inmediatamente un escudo de petróleo. El comerciante de petróleo podrá entonces comprar paño y el comerciante de paño, lana. Supongamos que la circulación de este escudo se detenga aquí por este día. ¿A dónde, hemos llegado? El mismo escudo, en el mismo día, sirvió para el intercambio de estas distintas mercancías:

Pan	por 1 escudo
Petróleo	por 1 escudo
Paño	por 1 escudo
Lana.	por 1 escudo
En resumen mercancías por	4 escudos

El escudo pasó cuatro veces de una mano a otra. Cuanto más rápida es la circulación del dinero, más mercancías pone en circulación. Pero todos los escudos no circulan en el mercado con la misma rapidez. Sin embargo, se puede calcular la rapidez mediana de circulación de los escudos (o de cualquier unidad monetaria) en el mercado, y entonces es fácil concluir que la suma de dinero necesaria para la circulación debe ser igual a *la suma de todas las mercancías en circulación dividida por la rapidez mediana de la circulación de la unidad monetaria*. Si cada escudo sirve, por término medio, para cinco operaciones en el día, no hará falta, en nuestro ejemplo, dos mil escudos de dinero para dos

¹⁸ I. Trachtenberg: *El papel-moneda* (en ruso). Librería del Estado. Moscú, 1925.

mil escudos de mercancías, sino 2.000:5, o sea, cuatrocientos escudos.

Más tarde, tendremos que completar esta exposición que, por ahora, nos basta.

6. Otras funciones del dinero.

Pero, ¿está siempre circulando el dinero? ¿Lo condenan los intercambios al papel de *eterno viajero*? No es exactamente así.

Hemos visto que la cantidad de dinero necesaria para la circulación se determina por el valor de las mercancías y la rapidez de la circulación monetaria. Pero la cantidad de mercancías que existe en el mercado no es una cantidad constante; si esta cantidad disminuye los intercambios se aceleran, y una parte del dinero llegará a ser superflua. ¿Qué le pasará a este dinero? Cierta cantidad de monedas se podrá fundir y servir en calidad de metal a la confección de joyas, de tapaduras de oro, etc. Pero una parte de las monedas se puede esconder en las cajas fuertes, los baúles, debajo del colchón, etc. Mientras el dinero permanece escondido, deja de ser medio de circulación y se transforma en *tesoro*.

El que esconde dinero y lo transforma en tesoro interrumpe el proceso M1-D-M2 en la mitad en la fase M1-D. El valor del tesoro, el trabajo que materializa, parece estar dormido, listo para despertar en cualquier momento y volver a desarrollar su papel en la regulación de las relaciones sociales del sistema basado en el intercambio. También puede producirse la transformación del dinero en tesoro sin que éste sea superfluo en la circulación. El carácter de una mercancía o las condiciones del mercado pueden requerir una interrupción momentánea del proceso M-D-M.

El campesino que desea comprar una trilladora ahorra, poco a poco, el dinero que obtiene de la venta de los productos agrícolas, para reunir la suma necesaria. A veces resulta ventajoso no comprar una mercancía inmediatamente después de vender la suya sino esperar algún tiempo.

Finalmente, las condiciones de la circulación de las mercancías pueden presentarse de tal modo que el comprador reciba la mercancía antes de pagarla con dinero. Estos son los casos de venta a crédito en los cuales no nos podemos detener largamente por ahora, ya que volveremos a tratarlos más tarde. Limitémonos a indicar que puede existir crédito, por ejemplo, cuando el campesino compra mercancías a un comerciante en verano con la intención de pagárselas después de la venta de la cosecha. El proceso de la circulación de la mercancía se presenta entonces con la “deformación” siguiente:

- 1) M (el campesino compra en verano tejidos a crédito)
- 2) MI - D (el campesino vende su trigo en otoño);
- 3) D (el campesino paga su deuda al comerciante)

El proceso habitual sólo tiene dos fases:

- 1) M1-D
- 2) D -M2

Cuando, en otoño, el campesino paga al comerciante, es evidente que el dinero ya no es un medio de circulación, puesto que las mercancías ya han circulado antes del pago. El pago parece cerrar la brecha que se formó en el proceso M1-D-M2 por la compra a crédito. En este caso se dice que el dinero ya no cumple la función de medio de circulación, *sino la de medio de pago*.

Por lo tanto, constatamos que el dinero cumple en la economía basada en el intercambio las siguientes funciones: medida del valor, medio de circulación, medio de acumulación de tesoro, y finalmente, medio de pago. Sin dinero la existencia de la economía basada en él intercambio y su regulación espontánea por la ley del valor se volvería muy difícil. Hemos empezado por estudiar el precio y, al intentar explicarlo, hemos llegado a la ley del valor, base del precio. Ahora nos damos cuenta que el precio de una mercancía no es más que su valor expresado en dinero. En este punto nos hemos referido al precio, y siempre hemos supuesto que el precio correspondía al valor. Esta suposición sólo corresponde a la realidad cuando la demanda de mercancías es igual a la oferta. Una vez más recordamos que, en la economía desorganizada y basada en el intercambio, este equilibrio sólo puede existir durante un instante muy corto, como excepción; en regla general, la repartición del trabajo entre las ramas de la producción en forma proporcional a las necesidades se obtiene a través de las variaciones constantes entre el precio y el valor. Pero esta circunstancia no disminuye en absoluto la importancia del valor, centro hacia el cual los precios se orientan irresistiblemente en todas sus variaciones y en torno al cual oscilan.

Un autor ruso, L. I. Lioubimov, hace, en su curso de *economía política*, una comparación interesante entre el valor y el toque de la campana que llama a los alumnos para que entren a clases. Es poco frecuente que el alumno entre a clase en el mismo instante en que toca la campana. La mayoría de los alumnos llega un poco antes o un poco después. Pero esto no quiere decir que el toque de campana no tenga ninguna relación con la llegada de los alumnos y el comienzo de las clases. El toque de campana indica el punto de equilibrio que regula la llegada de los alumnos. Esta es sólo una buena comparación ya que hay entre el valor y el toque de campana una enorme diferencia, pues una voluntad consciente rige el toque de campana mientras que el valor regulador de los precios se establece por sí solo, como lo hemos visto, espontáneamente. Las comparaciones

nunca se basan en analogías perfectas.

Precisemos que sólo hemos considerado, en todo lo anterior, el dinero que tiene un valor integral representado en nuestro tiempo por la moneda de oro.

Todos sabemos que también figuran, en la sociedad moderna, al lado del oro, monedas que tienen un valor incompleto: monedas de plata, cobre, bronce, níquel y otras. Estas monedas materializan menos trabajo que su precio nominal y la proporción en la cual se cambian por oro lo indica (cuando ocurre este intercambio).

El papel moneda, que puede (en ciertas condiciones solamente) reemplazar a la moneda de oro, ocupa aún un lugar más importante en la sociedad moderna, aunque el trabajo empleado para producido es prácticamente insignificante.

A primera vista este hecho parece contradecir nuestros razonamientos; sugiere la idea de que el dinero no debe tener necesariamente un valor intrínseco. La realidad es distinta.

La moneda de un valor completo sólo puede reemplazarse por una moneda de valor incompleto o por papel moneda cuando cumple el rol de medio de circulación, lo que se explica por el papel momentáneo que desempeña en ciertas circunstancias.

Cuando el campesino vende su trigo por un escudo y compra inmediatamente petróleo por un escudo, el dinero sólo permanece un momento entre sus manos y se le escapa en seguida. Desde el momento, en que se deshizo de él y que recibió a cambio mercancías, cuyo valor equivale a un escudo, poco le importa que este escudo haya sido de oro o reemplazado por papel. El comerciante de petróleo pensará lo mismo si vuelve a poner en circulación este escudo y compra paño. Pero debemos repetir, el papel moneda sólo puede reemplazar a la moneda de un valor intrínseco en el proceso de circulación. Si la moneda de valor intrínseco no existiera la moneda que la reemplaza tampoco podría existir.

Estudiaremos más a fondo este problema en el capítulo del papel moneda y del crédito. Entonces, sacaremos conclusiones sobre las funciones del dinero.

LIBRO II. LA PRODUCCIÓN DE PLUSVALÍA.

Capítulo III. La plusvalía en la economía capitalista.

1. Imposibilidad de obtener la plusvalía mediante intercambio.

Hemos estudiado la ley del valor de la economía mercantil simple formada por pequeños productores, poseedores de medios de producción que viven de la venta del producto de su trabajo. El propósito del intercambio de una mercancía por otra en esta economía era satisfacer las necesidades del

interesado.

Pasamos ahora al estudio de las leyes que rigen la sociedad capitalista. Si consideramos con atención los intercambios que existen en la sociedad capitalista, un cuadro muy distinto del que hemos trazado en la economía mercantil simple se ofrece a nuestra vista. Entre usted en la tienda de una ciudad capitalista e intente regatear los precios con el vendedor. El primer argumento que le dará ya no será el de su sastré, por ejemplo: “los tejidos están caros” “hay que vivir”, etc. El vendedor le dirá que “con la venta de este artículo ya no gana mucho” y finalmente le dará este argumento supremo: “No lo puedo vender al costo, tengo que ganar algo”. Vemos que el propósito mismo del intercambio de mercancías se modificó con respecto al primer tiempo. Si se expresaba en la economía mercantil simple con la fórmula “mercancía-dinero-mercancía” (M-D-M), esta fórmula ya no vale para la economía mercantil capitalista de hoy día. Para el capitalista actual el proceso del intercambio comienza con el dinero y termina con el dinero: D-M-D. Pero si el intercambio de mercancías se terminara con la misma suma de dinero con la cual empezó no tendría ningún sentido para el capitalista. A sus ojos el intercambio sólo tiene sentido, sólo se justifica, si le trae no la suma de dinero empleada, sino una suma mayor, por lo tanto, la fórmula característica de la circulación capitalista de mercancías será: D-M-D +d.

¿Dé dónde proviene el excedente “d”?

Surge inmediatamente una respuesta: este excedente en dinero o, como lo llama el capitalista, este beneficio se ha obtenido con el aumento del precio de las mercancías.

Veamos en qué medida se puede considerar justa esta respuesta.

El análisis de la ley del valor nos ha enseñado que los precios de las mercancías tienden a acercarse al nivel del valor, es decir, hacia el tiempo socialmente necesario empleado en la producción. Desde el momento en que el precio de una mercancía se eleva por encima de su valor, los productores de mercancías, atraídos por un precio más alto, empiezan a producir en mayor cantidad hasta el momento en que el aumento de la producción hace caer el precio de la mercancía por debajo de su valor. Entonces se produce un movimiento en sentido contrario y los productores de mercancías pasan de este producto a otro. Estas variaciones de los precios acompañadas del flujo y del reflujo del capital, durarán mientras un precio correspondiente al valor no se establezca. Podemos comprender que un poseedor de mercancías, durante estas variaciones, pueda ganar dinero en detrimento de un competidor. Pero esta ganancia será momentánea y dejará de existir en cuanto terminen las variaciones de los precios. Por lo tanto las oscilaciones de la oferta y de la demanda no pueden explicar las ganancias de la

clase capitalista y sólo pueden explicar las modificaciones fortuitas de la repartición de las ganancias entre los capitalistas.

Es evidente que la repartición de los valores en circulación no va a modificar su suma, de la misma manera que un anticuario no va a aumentar la masa de los metales preciosos en un país, porque vende por unos dólares, una moneda del siglo de la reina Ana.

Los miembros de la clase capitalista de un país no pueden engañarse entre sí (K. Marx, *El capital*, t. I, p. 185)

Pero, ¿quizás las ganancias sean el resultado del inexplicable privilegio que tienen los comerciantes de vender su mercancía a un precio superior a su valor? No, ya que no existen capitalistas que se limiten a vender sin comprar. Consideremos, por ejemplo, a un capitalista industrial, es decir, poseedor de una empresa. Una vez que ha vendido la mercancía que ha producido, tiene que comprar con el dinero que obtuvo, artículos de consumo y diferentes mercancías necesarias para la continuación de su producción. De la misma manera el capitalista negociante que no tiene producción propia y se dedica al comercio de las mercancías que recibe hechas tiene que comprar otras cuando éstas se han agotado. De modo que los capitalistas cambian constantemente de lugar; los que ayer eran vendedores son hoy compradores y *viceversa*. Así pues si ganaran como vendedores perderían como compradores.

Sea lo que sea lo que hagamos para explicar las ganancias a través del proceso de circulación estamos perdiendo el tiempo sin llegar al menor resultado. La circulación de las mercancías no puede ser el origen de las ganancias de los capitalistas.

La explicación de la ganancia por un aumento nominal del precio de las mercancías que nos parecía al principio tan comprensible, tan natural y tan convincente, aparece, a través del análisis siendo incapaz de soportar la menor crítica. Todavía no hemos encontrado el secreto de las ganancias de la clase capitalista. Nos encontramos delante del siguiente problema: Nuestro poseedor de dinero... tiene que comprar las mercancías a su precio y volver a venderlas igualmente, y al concluir la operación, sacar *más valor del que ha puesto en circulación*¹⁹.

2. La fuerza de trabajo como mercancía. Valor de la fuerza de trabajo.

Este problema sólo se podrá resolver si encontramos en el mercado una mercancía que tenga la capacidad de crear valor. El trabajo crea valor. De todas las mercancías que se encuentran en el mercado capitalista la fuerza de trabajo es la única que puede trabajar. Esta mercancía, por lo tanto, es la única que puede estar en el origen del valor.

Sabemos que la fuerza de trabajo no es una

mercancía en todas las relaciones sociales. Recordemos la esclavitud, el feudalismo y finalmente la economía mercantil simple que acabamos de examinar; en todos estos casos la fuerza de trabajo no es una mercancía. Se necesitan dos condiciones para que lo llegue a ser: primero el obrero tiene que ser libre, o sea tener derecho a disponer libremente de su fuerza de trabajo; ni el esclavo ni el siervo tienen este derecho, dependen personalmente del propietario o del señor. La segunda condición es que el obrero sea libre frente a los medios de producción y a los medios de existencia, que esté desprovisto de ellos, y entonces se verá obligado a vender su fuerza de trabajo. Difiere en ello de los artesanos y de los campesinos, y en general de los pequeños productores de mercancías que poseen medios de producción: mesa de trabajo, herramientas, vivienda, y quienes en consecuencia, no venden su fuerza de trabajo sino los productos de su trabajo.

Hemos encontrado, por lo tanto, en el mercado la mercancía cuyo uso puede producir valor. Esta mercancía es la fuerza de trabajo. El enunciado del problema nos obliga a explicar la aparición de la ganancia capitalista en conformidad con la teoría del valor. Al comprar la mercancía fuerza de trabajo, el capitalista debe pagarla a su valor integral.

¿Qué es lo que determina el valor de la fuerza de trabajo? Hemos visto que el valor de toda mercancía se determina por el tiempo de trabajo socialmente necesario a su producción. Cuando afirmábamos esto acerca de todas las otras mercancías, vestimenta, zapatos, betún, era comprensible, no causaba ninguna sorpresa. Pero, ¿cómo explicar dicha definición a la fuerza de trabajo? La fuerza de trabajo no se produce en las fábricas nace de la vida por una multiplicación natural. Parece que hubiera razones para admitir que la fuerza de trabajo fuera una excepción a la regla general de la economía basada en el intercambio. Sin embargo si examinamos con más cuidado la explotación del obrero por el capital, tal como existe en la fábrica capitalista, nos damos cuenta de que la mercancía-fuerza de trabajo no necesita en ningún caso ser diferenciada de las otras mercancías.

¿En qué consiste el uso que hace el capital de la mercancía fuerza de trabajo? En el hecho que el obrero debe vender su trabajo al capitalista, durante un tiempo determinado por el contrato.

El trabajo es la actividad del hombre que persigue una meta definida, la acción del hombre sobre la materia que le ofrece la naturaleza para que dé a esta materia una forma que la haga apta a la satisfacción de las necesidades del hombre²⁰.

Cuando trabaja, cuando actúa sobre la naturaleza exterior, el obrero gasta cierta cantidad de fuerza muscular nerviosa (incluyendo la fuerza cerebral) cierta cantidad de energía, etc. Para conservar su fuerza de trabajo tiene que reconstituir cada día la

¹⁹ K. Marx, *El Capital*, t. I, pp, 188 y siguientes.

²⁰ K. Kautsky: *La doctrina económica de Karl Marx*.

energía gastada. Para ello necesita consumir cierta cantidad de medios de existencia, le hace falta una vivienda con algunos muebles, vestimenta, alimentos, etc.

Además es necesario que la fuerza de trabajo afluya constantemente. Este flujo está más o menos asegurado por la multiplicación natural de los obreros. Por lo tanto, el obrero debe tener los recursos necesarios para mantener a su familia. Si el mínimo de medios de existencia que percibe no le asegura el mantenimiento de su familia, puede ocurrir no sólo que el capital se vea privado del flujo de fuerza de trabajo complementaria, sino aún más que el obrero no pueda reconstituir la energía gastada en medida suficiente como para continuar trabajando para el capitalista. Si el obrero tiene mujer e hijos y si los medios de existencia que percibe sólo le alcanzan para reconstituir su fuerza de trabajo personal, es evidente que compartirá sus medios de existencia con toda su familia, y no podrá por consiguiente, recobrar la energía gastada. Por ello es obligatorio incluir en el valor de la fuerza de trabajo el mantenimiento medio de una familia.

Además todo obrero tiene cierto número de necesidades que corresponden a su grado de cultura.

Por pobre que sea en general su vestimenta, no puede prescindir de ella para ir al trabajo. Si su salario no le asegura la posibilidad de comprarse ropa, se alimentará menos, incluso se conformará con pan y agua, para adquirir ropa, aunque fuera de la última calidad, en detrimento de la reconstitución de sus fuerzas físicas. Por lo tanto, debe asegurarse al obrero cierto nivel de cultura.

Es evidente que este nivel varía según los países. Por ejemplo el obrero norteamericano culto necesita un terno en buen estado, leer el diario todos los días, ir al teatro, asistir a conferencias, etc. ¿Eran consideradas estas cosas artículos “de primera necesidad” para el obrero ruso antes de la revolución? Por cierto, no. Este obrero no podía pretender ir al teatro, y sólo los elementos más conscientes del proletariado avanzado sentían la necesidad de leer el diario. Las condiciones de existencia en que se encontraban millares de obreros rusos que vivían en verdaderos campamentos aparecen hoy día intolerables para el obrero europeo, y con mayor razón para el obrero norteamericano.

¿Pero si comparamos la vida del obrero ruso, con la del obrero chino, qué vemos?²¹ La mayoría de los obreros chinos ni piensan siquiera en la ropa interior. Incluso los trajes no son siempre para ellos una “necesidad”; un trapo sucio hace las veces de ropa. Con frecuencia su alimentación no es más que galletas mal cocidas; muchas veces pasan la noche en la fábrica y duermen al lado de las máquinas, y el campamento donde se aloja un cierto número de

hombres es considerado un lujo.

Aparentemente el obrero medio ruso no podría conformarse con semejantes condiciones de vida.

Todo ello se explica, naturalmente por razones, históricas, por las circunstancias en que nace y se desarrolla la clase obrera, y por las costumbres que a veces han tardado siglos en implantarse.

Se puede comprender que cuanto más calificado es el obrero, más costumbres y necesidades elevadas tiene, y casi le es imposible no satisfacerlas, lo que aumenta aún más el valor de la fuerza de trabajo calificada.

Pero el valor superior de la fuerza de trabajo calificada no se explica solamente por la superioridad de cultura del obrero calificado. También hay que tomar en cuenta el tiempo de trabajo socialmente necesario dedicado al aprendizaje. Además, la conservación y el aumento ulterior de la instrucción profesional, también exigen para este obrero un nivel de cultura más alto que el del obrero no calificado. Todos los artículos de consumo necesarios al obrero para la recuperación de la energía gastada en el proceso del trabajo, para el mantenimiento de una familia media y de cierto nivel de cultura, tienen un valor determinado que, como el de cualquier mercancía, se calcula por el tiempo socialmente necesario a su producción. *El valor de todos estos medios de existencia constituye el valor de la fuerza de trabajo.*

A primera vista parece extraño que el capitalista a quien nos representamos habitualmente como a un explotador que sueña con medios de estrujar más al obrero, nos aparezca de repente como un benefactor que se preocupa de darle al obrero los medios necesarios para recobrar sus fuerzas, mantenerlas y conservar cierto nivel de civilización. Toda la realidad capitalista parece contradecirnos. ¿Cuándo hemos visto que el capitalista al contratar un obrero pregunte si tiene familia y se preocupe de pagar más al padre de familia que al soltero? Pero en realidad, aunque el capitalista, nunca piense en asegurar al obrero el mínimo de medios de existencia suficiente para la manutención de su familia y se esfuerce por el contrario, en disminuir por todos los medios este mínimo, las leyes elementales del mercado, que conducen el precio de las mercancías a su valor, lo obligan a pagar al obrero por término medio una suma que corresponde precisamente a este mínimo. Si el capitalista baja el salario del obrero por debajo de este mínimo, el rendimiento y la calidad del trabajo sufren en seguida, porque el obrero subalimentado hambriento, no trabaja tanto como el que llega a la fábrica descansado después de recobrar sus fuerzas. No hablaremos aquí de las variaciones de la oferta y de la demanda de fuerza de trabajo, ni de la acción obrera, factores susceptibles de determinar una diferencia entre el precio de la fuerza de trabajo y su valor. Hablaremos de ello en el

²¹ Recordemos que esta obra fue escrita en 1929 (N. del T).

capítulo acerca del salario.

Concluimos, por ahora, que la fuerza de trabajo, como las demás mercancías, tiene un valor que está determinado por los medios de existencia necesarios a su reproducción, a la instrucción profesional, al mantenimiento medio de una familia y al mantenimiento de cierto nivel de cultura.

3. Formación de la Plusvalía.

Si partimos de la hipótesis de que el capitalista paga la fuerza de trabajo a su valor integral, nos preguntamos de dónde saca su ganancia. Abordamos aquí las propiedades particulares de la mercancía-fuerza de trabajo, las propiedades que la distinguen de cualquiera otra mercancía. El obrero y el capitalista se encuentran sobre el mercado en calidad de poseedores iguales de mercancías. El obrero tiene la mercancía-fuerza de trabajo y el capitalista cierta suma de dinero. El capitalista compra la fuerza de trabajo por una suma determinada de dinero, correspondiente a su valor, supongamos veinte escudos al día. Una vez comprada la mercancía-fuerza de trabajo, el capitalista puede disponer de su valor de uso. El valor de uso de la fuerza de trabajo, es el trabajo creador de valor. El capitalista, en cuanto dispone de este valor de uso, empieza a utilizarlo haciendo trabajar al obrero. Si, como en nuestra hipótesis, compró la fuerza de trabajo por veinte escudos al día, y si estos veinte escudos representan en dinero cinco horas de trabajo, en cinco horas de trabajo él obrero le habrá devuelto la suma dedicada a la compra de la mercancía-fuerza de trabajo. Pero la fuerza de trabajo tiene esta propiedad particular: puede dar más trabajo del necesario para mantenerla, en otros términos puede crear un valor más grande que el suyo propio. Como conoce esta propiedad maravillosa de la mercancía-fuerza de trabajo el capitalista no se contenta con las cinco horas de trabajo durante las cuales la fuerza de trabajo crea un valor igual al suyo propio, y hace trabajar al obrero mucho más tiempo, supongamos diez horas. El valor que crea el trabajo del obrero en la segunda mitad de su jornada es para el capitalista un beneficio neto. *Este excedente de valor que el obrero crea más allá del valor de su fuerza de trabajo se llama plusvalía.* Marx llama *tiempo de trabajo necesario* al tiempo durante el cual el obrero reproduce el valor de su fuerza de trabajo, y *tiempo de trabajo suplementario* al tiempo durante el cual crea plusvalía para el capitalista. La plusvalía es el rasgo particular de la explotación capitalista. En realidad la explotación ya existía en el tiempo de la esclavitud y del feudalismo. Pero nunca fue la fuerza de trabajo una mercancía y nunca, por lo tanto, el producto suplementario se transformó en plusvalía. Esta plusvalía creada por el obrero durante el tiempo de trabajo suplementario es el *origen de la ganancia capitalista.*

4. El capital.

Sabemos que la fuerza de trabajo no participa sola en proceso de producción capitalista. Instrumentos de producción tales como las máquinas, los edificios, las materias primas auxiliares son también necesarios. Si el capitalista no fuera propietario de todos estos instrumentos y medios de producción, el obrero no tendría la obligación de venderle su fuerza de trabajo. El proceso de la producción y, por consiguiente, la creación de la plusvalía sólo son posibles si se une la fuerza de trabajo con los instrumentos y medios de producción. Todas estas cosas que tienen un valor y que son necesarios para la creación de la plusvalía constituyen *el capital*. Por lo tanto, el capital incluye, antes que nada, edificios, máquinas y materias primas que pertenecen al capitalista junto con la fuerza de trabajo que compra. El aire que se respira en la fábrica y sin el cual el obrero no podría crear plusvalía no se incluye en el capital, porque no tiene valor por sí mismo, aunque participa en la creación de la plusvalía.

En cambio, las máquinas, los edificios y las materias primas no constituyen un capital porque la naturaleza les hubiera atribuido esta propiedad. Si la máquina que pasa por las manos del obrero dejara de contribuir a la creación de plusvalía, dejarla de ser un capital. El martillo no es capital en manos de un artesano, pero se transforma en capital en manos del capitalista que lo compra. La máquina inactiva y el dinero guardado en una billetera tampoco son capital.

Las cosas se transforman en capital no por sus propiedades naturales sino debido a relaciones determinadas, más precisamente cuando sirven para la explotación de la fuerza de trabajo asalariada, por el capitalista. Por lo tanto, el capital es solamente una "categoría histórica" transitoria, propia sólo de la sociedad capitalista. Desde este punto de vista, cualquier tentativa que pretenda aplicar a todos los modos de producción la noción *capital* es inconsistente e injustificada desde el punto de vista del estudio científico de las relaciones sociales. Tentativas de este orden son, sin embargo, corrientes entre los economistas burgueses quienes al dar a la noción de capital un carácter eterno le hacen perder su carácter social, su carácter de clase, y contribuyen así a oscurecer la conciencia de la clase obrera.

Kautsky dice muy bien a este propósito:

"Unos definen el capital como un instrumento de trabajo y en este caso encontramos capitalistas aún en la edad de la piedra; y el gran mono que se sirve de una piedra para abrir una nuez es también capitalista. De la misma manera, el palo que usa el vagabundo para que caiga la fruta de un árbol se transforma en capital y su poseedor en capitalista. Otros definen el capital como una cantidad de trabajo acumulada por el ahorro, lo que transforma a los hamsters y a las hormigas en colegas de los Rothschild, de los Bleichschroeder y de los Krupp. Ciertos economistas

incluyen en el capital todo, absolutamente todo lo que facilita el trabajo o lo hace más productivo, el Estado, los conocimientos del hombre, su capacidad mental. Es evidente que tales definiciones tan generales llevan a lugares comunes que se pueden leer con provecho en los silabarios de la primera edad, pero no nos facilitan en nada el conocimiento de las formas, de las leyes y de las fuerzas matrices de la sociedad humana”²².

De este modo los medios de producción, el trabajo acumulado, etc. sólo se traducen en capitales cuando se transforman, en las manos del capitalista, en medios para obtener y apropiarse de la plusvalía.

5. Capital constante y capital variable. Norma de la explotación.

Hemos establecido que cualquier valor que pertenece al capitalista y se transforma en sus manos en un instrumento de creación y de apropiación de la plusvalía es un capital.

Primero consideremos los instrumentos de producción, una máquina, por ejemplo. Se sabe que una máquina puede servir bastante tiempo y participar en diversos procesos de trabajo. Por esta razón se gasta poco a poco, pero, durante toda su existencia, su forma original no se modifica esencialmente. Supongamos que la duración media de la existencia de esta máquina sea de diez años. Cada año la máquina gastará la décima parte de su valor; esta parte de su valor pasará a la mercancía producida durante el año con la ayuda de esta máquina. Si la máquina materializa diez mil jornadas de trabajo y si produce en el año quinientas unidades de mercancías es evidente que su valor pasará a cada unidad en la proporción de $10.000 / 500 \times 2 = 2$ jornadas de trabajo. Aunque, va perdiendo poco a poco su valor, la máquina entera sigue participando en el proceso de trabajo hasta el momento en que, después de diez años, se encuentra totalmente fuera de uso. El mismo razonamiento puede aplicarse a los bancos de trabajo, motores, aparatos de transmisión, edificios, etc.

Una parte del capital, a saber, los instrumentos de producción, tras pasa de este modo su valor, en la medida en que se gasta, a la nueva mercancía.

No ocurre lo mismo con las materias primas y las materias auxiliares tales como el combustible, etc. Sólo pueden participar de la producción una vez y cambiando de forma material. La materia prima se transforma, el combustible proporciona la fuerza motriz; el valor total de estas materias pasa a la nueva mercancía. Sin embargo, a pesar de toda la diferencia que existe entre ellos, los instrumentos y los medios de producción tienen un punto común y de una importancia excepcional: *ni éstos ni aquéllos pueden crear un nuevo valor*, sólo transfieren a la nueva mercancía el valor creado por el trabajo

socialmente necesario implicado en su producción. Sólo en un caso podría el capitalista, sacar provecho de ellos, si los hubiera comprado por debajo de su valor para considerados luego en su valor integral en la mercancía hecha con su ayuda; pero entonces nos encontramos en presencia del caso, que ya examinamos anteriormente, en el cual un capitalista se enriquece en detrimento de otro, caso que no nos puede explicar nada sobre el origen de la ganancia.

¿En qué forma se hace esta transferencia del valor de las máquinas, de las materias primas, etc., al valor de la nueva mercancía? Esta transferencia se hace, una vez más, por medio del trabajo. Expliquémoslo con un ejemplo. Supongamos que estemos en posesión de dos fábricas; una en actividad, otra inactiva. Se encuentran acá y allá instrumentos de trabajo: bancos de trabajo, máquinas, etc. Los instrumentos de trabajo de la fábrica en actividad se gastan con el tiempo y el trabajo, los instrumentos de la fábrica inactiva se gastan menos, es verdad, pero sin embargo, se gastan con el tiempo, bajo la influencia de la atmósfera, etc. Para mantenerlos intactos hace falta ocuparse de ellos, cuidarlos, etc... En el primer caso el desgaste producido por el tiempo y el trabajo se incluye en el valor de las mercancías obtenidas y el capitalista al venderlas recupera este desgaste; en el segundo caso, el desgaste no se puede incluir en el valor de las mercancías, por lo tanto, el capitalista no lo recupera y esto constituye para él una pérdida completa. Este ejemplo pone en evidencia las siguientes propiedades del trabajo; no sólo tiene la facultad de crear nuevos valores, sino también la de transferir el valor de los instrumentos y de los medios de producción al valor de la mercancía obtenida. Esta facultad del trabajo, igual que la de las fuerzas de la naturaleza, es gratis y no exige del obrero ningún esfuerzo complementario.

La parte del capital que se transforma en medios de producción, es decir, en materias primas, en materias auxiliares y en medios de trabajo, no modifica su valor en el proceso de trabajo. Por lo tanto, se llamó parte constante del capital, o más simplemente *capital constante*.

En cambio, la parte del capital transformada en fuerza de trabajo cambia de valor en el proceso de producción. Reproduce su propio equivalente y un excedente, una plusvalía que puede variar y ser más o menos grande. Esta parte del capital constante al principio, se transforma incesantemente. Por lo tanto, se la llamó parte variable del capital, o más simplemente *capital variable*²³.

Sin capital constante la creación de la plusvalía es imposible porque la fuerza de trabajo sólo puede ponerse en actividad conjuntamente con los medios de producción. Pero aunque el capital constante es la condición necesaria para la creación de la plusvalía, no la puede crear por sí sólo. Sólo el trabajo puede

²² K. Kaursky, *La doctrina económica de Karl Marx*.

²³ K. Marx, *El Capital*, traducción Molitov. tomo II, p. 69.

crear plusvalía. De este modo sea cual sea la suma del capital constante, no puede modificar en nada la suma de la plusvalía, no puede ni aumentarla ni disminuirla. De manera que si queremos determinar el grado de explotación del obrero por el capitalista, podemos dejar de lado los gastos que le ocasionó al capitalista la creación del capital constante, y sólo necesitamos conocer el valor de la fuerza de trabajo, o lo que es lo mismo, el valor del capital variable y la magnitud de la plusvalía.

El grado de explotación del obrero se puede expresar por la relación entre estos dos números, plusvalía y capital variable (o en otros términos, por la relación entre el tiempo de trabajo suplementario y el tiempo de trabajo necesario).

Esta relación expresada en porcentajes, se llama *tasa de plusvalía* o tasa de explotación.

Veámoslo con un ejemplo que aprovecharemos para memorizar algunas fórmulas admitidas en la economía política marxista.

Supongamos que el valor de las máquinas y de los edificios de una empresa capitalista sea de cien mil escudos; las materias primas y las materias auxiliares cuestan veinte mil escudos. El valor de la fuerza de trabajo sea cuarenta mil escudos, y la plusvalía sea de veinte mil escudos. Está convenido que el capital se designa por la letra *c*, el capital variable por la letra *v* y la plusvalía por las letras *pl*, podemos escribir:

$$\begin{aligned}c &= E^{\circ} 100.000 + 20.000 E^{\circ} = 120.000 E^{\circ} \\v &= E^{\circ} 40.000 \\pl &= E^{\circ} 20.000\end{aligned}$$

La tasa de explotación equivale, ya lo sabemos, a pl / v . En el caso presente a $20.000 / 40.000$ o, si se expresa esta relación por un porcentaje a $20.000 \times 100 \% / 40.000 = 50\%$

Esto significa que a cada hora que el obrero dedica a reproducir el valor de su fuerza de trabajo, corresponde media hora, durante la cual crea plusvalía para el capitalista.

Es evidente que si *pl* y *v* no cambian, tampoco cambia la tasa de explotación, aunque los medios de producción le resulten más o menos caros al capitalista.

6. Plusvalía absoluta y plusvalía relativa.

Hemos descubierto el origen de la ganancia capitalista y determinado la noción de capital. Ahora debemos examinar las distintas maneras de aumentar la plusvalía. Como la creación de la plusvalía es la finalidad del modo capitalista de producción, no es necesario decir que el sueño de todo capitalista es obtener la mayor plusvalía posible. ¿Cuáles son los procedimientos que permiten aumentar la plusvalía? Sabemos que la jornada de trabajo del obrero se puede dividir en dos partes; la primera es el tiempo de trabajo necesario durante el cual el obrero

reproduce su fuerza de trabajo, y la segunda el tiempo de trabajo suplementario durante el cual el obrero crea la plusvalía para el capitalista.

Representemos esta repartición del tiempo en un gráfico.

tiempo necesario 5 horas

tiempo suplementario 5 horas

La tasa de la plusvalía equivale a $5 / 5$ o 100%.

¿Cómo se puede aumentar la tasa de la plusvalía? Primero, al aumentar el tiempo de trabajo suplementario, es decir, la jornada de trabajo, más allá de diez horas, por ejemplo en dos horas.

tiempo necesario 5 horas

tiempo suplementario

5 horas + 2 horas = 7 horas

El tiempo de trabajo suplementario ha subido a siete horas, y la tasa de la plusvalía es igual a $7/5$ o 140%. Esta manera de aumentar la plusvalía prolongando la jornada de trabajo es una tentación para el capitalista, pues no le exige ningún otro gasto de herramientas, de adquisición de nuevas máquinas, de bancos de trabajos, etc. "El capital, dice Marx, es trabajo muerto que, igual que el vampiro, sólo se reanima después de absorber trabajo vivo y vive tanto más tiempo cuanto más trabajo vivo absorbe". Siempre que el capital puede prolongar la jornada de trabajo trata de hacerlo.

La prolongación de la jornada de trabajo es el procedimiento favorito del capitalista en la primera etapa del desarrollo capitalista, y lo es aún hoy día en los países más atrasados. Pero sea cual sea la pasión que lo mueva o su sed de plusvalía, que aumenta con el desarrollo de la explotación de la fuerza de trabajo, el capital no puede prolongar indefinidamente la jornada de trabajo: límites naturales se oponen a ello. ¿Cuáles? Los hay físicos y los hay morales. Por mucho que quiera el capitalista que la jornada de trabajo no termine nunca la jornada sólo tiene veinticuatro horas, y él y el capital que lo "puede" "todo" hoy día en el mundo no han encontrado el medio para añadirle una hora más. Pero una decepción aún más grande espera al capitalista: para mantener su única mercancía -la fuerza de trabajo- en estado de servicio, el obrero necesita cierto número de horas de sueño y de descanso y de alimentación para que recupere, por lo menos en parte, la energía que gasta. Este mínimo de tiempo necesario para la recuperación de las fuerzas físicas, este mínimo fisiológico fija un primer límite a la jornada de trabajo.

El límite moral depende de un determinado nivel de cultura que depende a su vez de las condiciones históricas del desarrollo del capitalismo en cada país. La duración del trabajo puede variar dentro de estos

límites, que se fijan por una parte, considerando el mínimo fisiológico absolutamente necesario para el restablecimiento de las fuerzas físicas y, por el otro, el nivel de cultura.

El capitalista también puede aumentar la plusvalía absoluta al intensificar el trabajo.

El capitalista intenta intensificar el trabajo con las medidas más variadas: hace que los capataces vigilen al obrero, le cobran multas por cada suspensión de su esfuerzo; cuando las amenazas ya no producen efecto, imagina nuevos modos de retribución de los cuales hablaremos más adelante en el capítulo acerca del salario. Finalmente, intenta organizar la producción de una manera tal que el obrero tenga que hacer independientemente de su voluntad, el máximo de esfuerzo. Las máquinas modernas que trabajan rápidamente y sin interrupción no permiten al obrero relajarse, porque el menor descuido provoca graves complicaciones y aún puede, en ciertos casos, causar accidentes mortales.

Sin embargo, razonando bien, es necesario constatar que el crecimiento de la intensidad del trabajo aumenta al mismo tiempo el valor de la fuerza de trabajo. Cualquier trabajo es un gasto de energía. Cuanto más intenso es el trabajo tanta más energía se gasta. Un mayor gasto de energía exige una mejor alimentación para la recuperación de las fuerzas, es decir, un aumento de los medios de existencia necesarios para la producción de la fuerza de trabajo del obrero.

De ello no deducimos que el aumento de la intensidad del trabajo del obrero no sea ventajosa para el capitalista. Primero, la intensidad del trabajo puede, dentro de ciertos límites, aumentar más rápidamente que el valor de la fuerza de trabajo. Y aun en el caso de que la intensidad del trabajo aumente tan rápidamente como el valor de la fuerza de trabajo, el capitalista encuentra en ello ventaja.

Supongamos que anteriormente el obrero producía dos escudos al día de productos necesarios y dos escudos al día de plusvalía; si la intensidad del trabajo se dobla, el valor de la fuerza de trabajo se dobla también. En una jornada el obrero creará cuatro escudos de productos necesarios y cuatro escudos de productos suplementarios. Aunque la tasa de explotación no ha cambiado (100%), el capitalista recibirá de cada obrero el doble de plusvalía.

Si consideramos que los gastos en máquinas y en instalación quizás no han subido, la ganancia del capitalista aparece aún más evidente.

Pero la prolongación de la jornada de trabajo y el aumento de la intensidad de trabajo se oponen más y más, a medida que va creciendo la resistencia organizada de los obreros contra el capitalismo. Ellos exigen la limitación legal de la jornada de trabajo. Esta circunstancia obliga a los capitalistas a acudir a otras medidas susceptibles de aumentar la plusvalía producida por el obrero. ¿Hay otras medidas

posibles? Volvamos a nuestro gráfico.

Tiempo necesario v 5 horas

Tiempo suplementario pl 5 horas

La tasa de la plusvalía es de pl / v o $5 / 5 = 100\%$

El aumento de pl / v sólo es posible al aumentar el tiempo de trabajo suplementario más allá de c y también al disminuir el sector AB , es decir, el tiempo de trabajo necesario. Supongamos que el capitalista haya logrado reducir AB a cuatro horas.

Tiempo necesario v 4 horas

Tiempo suplementario pl 6 horas

Es evidente que pl / v aumenta y equivale a 150%, aunque el largo total AC no ha cambiado. De este modo la disminución del tiempo necesario ha aumentado mecánicamente el tiempo complementario y la tasa de plusvalía; la tasa de explotación ha subido a $6 : 4 = 150\%$. Perspectiva tan atractiva para el capitalista, como la prolongación de la jornada de trabajo.

Marx llama plusvalía absoluta a la plusvalía producida por la prolongación de la jornada de trabajo. En cuanto a la plusvalía que resulta de la reducción del tiempo de trabajo necesario y de la modificación correspondiente en la relación de duración de las dos partes constitutivas de la jornada de trabajo, Marx la llama plusvalía relativa.

7. Creación de la Plusvalía relativa.

¿Cómo y de qué manera concreta puede el capitalista obtener el aumento de la plusvalía relativa y la disminución del tiempo de trabajo necesario? Recordemos que en todas partes hemos supuesto que por la fuerza de trabajo se pagaba su valor integral, es decir, según el valor de los artículos de consumo necesarios para su reproducción. Por lo tanto, descartamos, por ahora, la posibilidad de disminuir el tiempo de trabajo necesario bajando el precio de la fuerza de trabajo por debajo de su valor.

En estas condiciones la disminución del tiempo de trabajo necesario sólo es posible bajando el valor mismo de la fuerza de trabajo. Esta disminución se puede lograr bajando el valor de los artículos de consumo del obrero: víveres, ropa, zapatos, etc. Pero el valor de los artículos de consumo solo puede disminuir si se emplea menos trabajo para obtenerlos, lo que es posible si el rendimiento del trabajo aumenta. El aumento del rendimiento de trabajo, a diferencia de la intensificación del trabajo, no se logra a través de un esfuerzo mayor de parte del obrero, sino de un mejoramiento de las condiciones de trabajo: introducción de máquinas nuevas, mejor organización de las máquinas, eliminación de los movimientos superfluos, mejoramiento del alumbrado, ventilación, etc... Todas estas medidas

colocan al obrero en condición de producir más con el mismo desgaste de energía. Pero, para que el valor de la fuerza de trabajo disminuya, hace falta que el aumento del rendimiento de trabajo se produzca en las ramas de la industria que producen los medios de producción de los primeros. La baja de valor de los productos de lujo, pianos, brillantes, y otros artículos análogos no tendrá, es evidente, ninguna influencia sobre el valor de la fuerza de trabajo.

De la misma manera que la baja del valor de la fuerza de trabajo, el aumento del rendimiento de trabajo, en una fábrica aislada, es ventajosa para el capitalista que puede, al vender sus mercancías, recibir la diferencia entre su valor social y su valor individual. Ya hemos tratado de este problema en el capítulo del trabajo individual y del trabajo socialmente necesario. Esta diferencia le procura al capitalista un excedente de plusvalía.

Pero, en este caso también el aumento de plusvalía resulta de la disminución del tiempo de trabajo necesario y de un aumento correspondiente del tiempo de trabajo suplementario. Consideremos la empresa A y supongamos que la jornada de trabajo esté dividida en tiempo necesario y en tiempo suplementario de la siguiente manera:

Tiempo necesario 5 horas

Tiempo suplementario 5 horas

Supongamos además que el rendimiento del trabajo corresponda en esta empresa a las condiciones medias de la industria dada. El tiempo medio socialmente necesario para la producción de una unidad de mercancía, de un metro de tejido, por ejemplo, es de media hora (30 minutos). Por lo tanto, en diez horas de trabajo se producirán veinte metros. Supongamos que el valor monetario de una hora de trabajo sea de E° 2, un metro de tejido costará E° 1 y los veinte metros costarán veinte escudos; diez escudos servirán para pagar el valor de la fuerza de trabajo, y diez constituirán la plusvalía del capitalista.

Supongamos ahora que el rendimiento del trabajo en esta empresa se haya duplicado a consecuencia de ciertas mejoras técnicas. En diez horas de trabajo, con el mismo esfuerzo los obreros producen el doble de tejido, o sea, cuarenta metros en vez de veinte. Por lo tanto, ya no son treinta minutos de trabajo que se gastan en esta empresa para un metro de tejido, sino quince minutos. Por consiguiente, el precio del tejido debería bajar a quinientos pesos el metro. Pero, como el aumento del rendimiento del trabajo sólo se produjo en la empresa A, el tiempo de trabajo socialmente necesario para la producción del tejido no ha cambiado. Ya sabemos que las mercancías se venden en el mercado sin considerar el tiempo de trabajo individual empleado en la producción, sino del trabajo socialmente necesario. Por consiguiente,

el capitalista propietario de la empresa no venderá sus tejidos al valor individual de quinientos pesos el metro; los venderá a un escudo, y estos cuarenta metros se venderán en cuarenta escudos. Por lo tanto, a través de la explotación del trabajo, el capitalista ganará E° 40 por diez horas de trabajo de cada obrero, cuando antes de los progresos técnicos sólo ganaba veinte escudos. Sin embargo, seguirá pagándole al obrero diez escudos, tal como antes, porque el valor de la fuerza de trabajo no habrá cambiado. Es decir, el obrero ya no empleará la mitad de su jornada de trabajo para producir el equivalente del valor de su fuerza de trabajo: bastará con el cuarto de la jornada ($E^\circ 40 : 10 = 4$), o sea, dos horas treinta de las diez horas de trabajo obtenemos el gráfico siguiente:

Tiempo necesario 2 h $\frac{1}{2}$

Tiempo suplementario 7 h $\frac{1}{2}$

La tasa de la plusvalía pl / v será igual a $7,5 / 2,5$ o sea 300%.

Es evidente que el capitalista recibirá sólo este enorme excedente de plusvalía, mientras las demás firmas no logren en sus empresas el mismo rendimiento de trabajo.

Sabemos que la plusvalía absoluta es el resultado de la explotación sin fin de la clase obrera: el resultado de la prolongación de la jornada de trabajo y del aumento de la intensidad de trabajo. La plusvalía absoluta por esta razón es un obstáculo al desarrollo de las fuerzas productoras de la sociedad capitalista; el capitalista que saca ganancias importantes de la explotación excesiva de la mano de obra no tiene interés en cambiar la técnica de su empresa.

El caso de la plusvalía relativa es distinto. Esta resulta del aumento del rendimiento del trabajo y significa un progreso técnico. Pero de ninguna manera es el amor al progreso lo que hace que el capitalista mejore la técnica de la producción, es una sed insaciable de plusvalía.

Por lo tanto, el enorme progreso técnico, la constante revolución de los procedimientos de producción que acompaña el desarrollo del capitalismo, no son más que fines subjetivos que persigue el capitalista. Son los resultados objetivos de la competencia entre los capitalistas en la carrera de la plusvalía.

8. Crecimiento de la explotación. El sistema Taylor.

Hasta ahora hemos hablado de la explotación del obrero suponiendo que le pagaban su fuerza de trabajo a su valor integral. Vamos a ver que no es siempre así y que la abundancia de la mano de obra permite a los capitalistas no preocuparse por la recuperación de las fuerzas del obrero; se reemplaza

al obrero debilitado por su hermano sin trabajo.

Por lo tanto, frecuentemente la explotación del obrero es mucho más grave de lo que hemos dicho. El desarrollo del capitalismo agrava esta situación, aunque el precio de la fuerza de trabajo suba a veces. Si el capitalista paga más al obrero, lo obliga a trabajar aún más.

La introducción de nuevas máquinas que debería, según parece, mejorar las condiciones de trabajo del hombre, las agrava en realidad. Primero, ocurre que la nueva máquina es para muchos obreros, causa de cesantía; luego, a medida que se desarrolla la técnica, el obrero se transforma más y más en un auxiliar de la máquina. El ritmo (velocidad y tensión) de su trabajo debe adaptarse al ritmo de la máquina; el obrero está muy tenso y el menor relajamiento en el esfuerzo mantenido puede tener consecuencias desastrosas, debido a que la acción de todas las máquinas está rigurosamente coordinada.

El sistema llamado *trabajo en cadena* está muy desarrollado en las fábricas Ford: una "cadena" sin fin pasa de un taller a otro, trayendo al obrero los materiales (el hierro, por ejemplo); la materia desbastada (la pieza cilíndrica, por ejemplo), se coloca sobre la cadena que la lleva al taller siguiente, donde sigue el trabajo (en este taller, por ejemplo, se ajusta una rueda, etc.).

La cadena en movimiento trae, sin cesar, materiales otorgando solamente un tiempo determinado para una serie específica de movimientos y esto resulta más imperioso que cualquiera orden verbal.

Aquí, el hombre se transforma realmente en un autómatas, en un auxiliar sin alma de la máquina.

El sistema Taylor intensifica sobre todo el trabajo. Bajo el nombre de *organización científica del trabajo* o de *racionalización de la producción*, se propaga más y más, no sólo en su patria de origen, los Estados Unidos; sino también en Europa.

Es necesario decir que este sistema abarca varios métodos que permiten aumentar la intensidad del trabajo y también su rendimiento.

Al descartar varios defectos de las máquinas y de las herramientas, al intentar colocar las herramientas de manera que el obrero no tenga que alejarse de su puesto para ir a buscarla o inclinarse para alcanzar los materiales, al asegurar un buen alumbrado y una buena ventilación este sistema permite aumentar el rendimiento del trabajo sin aumentar su intensidad.

Pero el capitalista quiere gastar lo menos posible para aumentar el rendimiento del trabajo. No le basta el rendimiento del trabajo y ésta es la razón por la cual acude a diversas estratagemas para estimular al obrero y aumentar la intensidad de su trabajo. Volveremos a hablar de estas medidas en el capítulo del salario.

Los datos que se han recogido sobre la duración de la vida y sobre la capacidad de trabajo del obrero

confirman la agravación de las condiciones de existencia de la clase obrera como consecuencia del progreso técnico y del aumento de la intensidad del trabajo. Estos datos revelan el desgaste excepcional que ha experimentado el organismo del obrero contemporáneo.

La tensión nerviosa excesiva del trabajador provoca con frecuencia, enfermedades nerviosas. Para mantener sus fuerzas, los obreros, sobre todo en los países capitalistas avanzados acuden a estimulantes: queman su organismo al servicio del capitalismo²⁴. La capacidad de trabajo de la mayoría de los obreros de la sociedad capitalista empieza a bajar hacia los 35-40 años; el obrero canoso no encuentra fácilmente trabajo en los Estados Unidos, pues se sabe que generalmente no está en estado de cumplir con su tarea²⁵. En cambio, en las clases sociales acomodadas, el hombre de 25-40 años recién empieza su carrera siendo aproximadamente a esta edad que la mayoría de los sabios y de los hombres políticos burgueses dan los primeros pasos significativos.

A pesar de todas las *conquistas* de la clase obrera en los países capitalistas avanzados, la vida de los obreros en ellos es tan poco envidiable, que un escritor alemán escribió:

"Para su felicidad, el obrero norteamericano muere joven. Para su felicidad, decimos, porque el destino que lo espera es el de mendigo, suicida, enajenado, o criminal de derecho común por necesidad. Los que quieren ver el espectáculo desesperante de la muerte lenta del hombre que vayan a echar una mirada a los hoteles populares de Kansas-City o en la calle Clark al Sur de Chicago, que vayan a ver las colas de miserables que esperan su ración en las puertas de los refectorios del Ejército de Salvación y de otras misiones que distribuyen un poco de pan y de azúcar, que vayan a ver estas colas interminables en las cuales a veces, dos o tres mil hombres esperan pacientemente, en silencio, su turno".

Estas líneas datan del año 1919, antes de la guerra.

Pero los recuerdos de antes de la guerra no son nada en comparación con la situación de la clase obrera después de la guerra.

La *racionalización de la producción*, que fue proclamada y aplicada, primero en Alemania, después en Italia, Francia e Inglaterra, significa el

²⁴ Hollitscher, citado por o. Ermansky en "La organización científica del trabajo del sistema Taylor" (ed. rusa), cuenta que un gran número de obreros norteamericanos gastan hasta diez dólares al mes en excitantes el base de arsénico. Bien valía la pena conquistar estos diez dólares de salario para envenenarse.

²⁵ Los obreros norteamericanos se tiñen el pelo para disimular su edad. Los que no tienen dinero para la tintura usan betún" (obra citada).

trasplante a Europa de todas las ventajas del *Taylorismo* y del *Fordismo*.

Un aumento extraordinario de la intensidad del trabajo es el primer resultado. Pero esto no basta para definir la *racionalización* capitalista.

Parecería natural que se acorte la jornada de trabajo y se aumenten los salarios después de que se produce un fuerte aumento de la intensidad del trabajo. Pero, por el contrario, vemos que la jornada de trabajo se prolonga al máximo.

En distintos países, Italia, Inglaterra, Alemania, y otros, vemos a la burguesía sostener una vigorosa ofensiva contra la jornada de ocho horas. Esta ofensiva tiene por resultado la liquidación casi completa, en ciertos países, de la conquista más valiosa del movimiento obrero europeo, conquista que le costo una lucha larga y difícil y muchos sacrificios. En varios países la jornada de trabajo alcanza diez, doce y hasta quince horas.

Veremos más adelante, en el capítulo del salario, que la racionalización capitalista ocurre junto con una disminución repentina de los salarios.

Estos hechos demuestran en forma cada vez más clara que la única salida para la clase obrera se encuentra en la abolición del modo de producción capitalista y, por consiguiente, de cualquier tipo de explotación.

LIBRO III. EL SALARIO.

Capítulo IV. El salario en la economía capitalista.

1. El salario, precio de la fuerza de trabajo; las formas de salario.

La ganancia es la meta de todo capitalista. Ahora bien, como ya lo sabemos, la plusvalía que crean los obreros en el proceso de la producción es la única fuente de ganancia. El capitalista sólo puede apropiarse de esta plusvalía porque es el poseedor de las máquinas y de los medios de producción, sin los cuales el obrero no puede emplear su fuerza de trabajo.

El secreto de la producción de plusvalía está en el hecho que cuando el capitalista compra la fuerza de trabajo sólo le paga al obrero el valor de esta fuerza, y no el valor que crea el trabajo. De este modo, la fuerza de trabajo se transforma, en el régimen capitalista, en una mercancía que tiene un valor determinado. Pero este valor -como el de cualquier mercancía- tiene que encontrar su expresión en un equivalente determinado, y lo hace frecuentemente en una suma de dinero que es el precio de la fuerza de trabajo y que se llama salario.

“Puede parecer, si se juzga por las apariencias, que el salario no sólo paga la fuerza de trabajo, sino también el trabajo que ha realizado el obrero durante su jornada. Es lo que piensan los capitalistas que tienen mucho interés en mantener esta concepción errónea del salario; es lo que piensa, a veces, el

obrero. La explicación es la siguiente: 1º) El obrero da realmente al capitalista, a cambio de su paga, todo su trabajo de una jornada, 2º) El obrero recibe su paga después que el proceso del trabajo ha terminado y no antes. De esta manera la forma salario disimula y oscurece las relaciones entre obreros y capitalistas. Pero ya hemos explicado bastante la esencia del salario precio de la fuerza de trabajo, al estudiar la plusvalía”.

Como ya lo hemos dicho, es frecuente expresar el precio de la fuerza de trabajo o salario, en una suma de dinero. Hablamos en este caso de la forma dinero del trabajo.

En los primeros tiempos del desarrollo de la sociedad capitalista era bastante frecuente otra forma de salario el salario en especies. En este caso, el obrero no recibía dinero del capitalista, sino una cantidad determinada de productos que él mismo producía en la fábrica, o de productos necesarios para su mantenimiento y para el de su familia (pan, ropa, etc.) que el patrón había comprado en el mercado.

Poco a poco, el desarrollo del capitalismo elimina estas formas de retribución en especies.

Pero, si el salario representa cierta suma de dinero, se comprende que hace falta considerar en la apreciación de su cantidad, no el dinero en si, sino la cantidad real de los medios de existencia que este dinero representa. ¿Si por ejemplo dos obreros, uno de Moscú, el otro de Samara, reciben cada uno dos rublos al día, podemos decir que su salario es el mismo? Aparentemente lo es, si juzgamos por la suma de dinero que reciben (salario nominal). Pero si examinamos el problema más de cerca, si nos preguntamos lo que cada obrero puede comprar con sus dos rublos, todo resulta distinto. Primero, el obrero necesita alimentos para mantener su fuerza de trabajo. El obrero ruso gasta casi la mitad de su presupuesto en alimentarse²⁶. Casi el cuarto de su presupuesto lo gasta en el arriendo²⁷. Ahora bien, los alimentos y la vivienda son más baratos en Samara que en Moscú. Por lo tanto, el salario real del obrero de Samara, a diferencia del salario nominal, será superior al salario real del obrero de Moscú.

La forma de pago de la fuerza de trabajo (en dinero o en especies) y el modo de calcular el salario son tan importantes para el obrero como para el capitalista.

En la sociedad capitalista se conocen dos formas esenciales de salario: salario por tiempo y salario por piezas.

El obrero pagado por tiempo recibe un salario determinado por hora, jornada, semana, o mes.

El obrero, pagado por piezas, es pagado según la cantidad de mercancías, que produce, independientemente -en apariencia- del tiempo de trabajo. ¿Cuál es el resultado que se logra con esta

²⁶ Según la encuesta de 1908, 47,96%

²⁷ Según la misma encuesta, 23,01%

forma de salario?

El obrero pagado por tiempo no tiene particular interés en trabajar intensivamente, trabaje más o menos, el salario de la jornada no cambiará. El obrero pagado por piezas tiene siempre presente que cuanto menos hace, menos recibe. En el caso del salario por jornada, el capitalista tiene que mantener a todo un personal de capataces para que los obreros no se relajen durante el trabajo. En el trabajo por piezas esta vigilancia se vuelve inútil, el mismo sistema apura al obrero y lo obliga a trabajar más intensamente. Y cuanto más intenso es el trabajo del obrero, más plusvalía produce para el capitalista.

¿Pero cómo se determina el salario que el obrero pagado a trato recibe por cada pieza? No es difícil adivinar que, como el salario debe proporcionar al obrero el valor de los medios socialmente necesarios para su existencia, el salario por piezas debe calcularse de manera que el obrero medio pueda ganar en su jornada lo que le hace falta para recuperar sus fuerzas. Supongamos que cada obrera de un taller de confección cosa, como término medio, cinco camisas al día. Supongamos que necesite, para vivir, cuatro escudos al día. Es evidente, que el equilibrio de la fuerza de trabajo sólo puede mantenerse si la obrera recibe ochocientos pesos *por camisa*²⁸. Consideremos que el capitalista le dé precisamente este precio. ¿Se limitarán todas las obreras a coser cinco camisas al día? La obrera que vive en una pobreza constante intentará producir más para ganar más y hará, Por ejemplo, seis camisas al día, lo que le proporcionará un salario de cuatro escudos ochocientos. Una obrera experta será imitada por otras; cierta emulación se producirá porque cada obrera intentará producir más que las demás. Puede ser que ocurra, finalmente, que muchas obreras hagan más de seis camisas al día. ¿Qué pasará entonces? Como la obrera media cose ahora seis camisas al día, basta, para que pueda vivir, que reciba por cada camisa cuatro escudos divididos por seis, o sea, seiscientos sesenta pesos²⁹. Si, al precio de un nuevo esfuerzo, las obreras consiguen producir como término medio siete camisas al día, el precio que recibe por camisa bajará de nuevo, esta vez, a quinientos sesenta pesos.

De este modo, la ventaja que los obreros sacan del trabajo por piezas recuerda el pájaro azul que buscaban los niños en el drama de Masterlink. Cada vez que creían encontrarlo, apenas lo tenían entre sus manos, el pájaro azul se ponía gris.

La tensión extrema del trabajo, consecuencia del trabajo por piezas, es nefasta para la clase obrera.

²⁸ Suponemos, naturalmente, la demanda igual a la oferta.

²⁹ Tampoco consideramos el aumento del consumo de los medios de existencia que provoca una mayor intensidad de trabajo. Hemos visto anteriormente (Libro II) que, en el mismo caso, el capitalista no pierde nada con la intensidad del trabajo que se obtiene con el trabajo por piezas.

Conduce al cansancio crónico, a la nerviosidad, al deterioro prematuro del organismo del trabajador; además de la baja del salario, el trabajo por piezas provoca la competencia, la envidia y el desacuerdo entre los obreros. Además, también puede ocurrir que la recompensa del esfuerzo de los obreros sea la cesantía, pues la producción más fuerte de cada trabajador permite emplear menos trabajadores para una labor determinada. Finalmente, el trabajo por piezas puede dar una idea equivocada del salario, parece que cada pieza que hace el obrero le es pagada, mientras que, en realidad, el capitalista sólo le paga una parte del valor del producto de su trabajo. Se oculta, de esta manera, el hecho mismo de la explotación.

Esta es la razón por la cual, en los países capitalistas, los obreros organizados luchan desde hace tiempo contra el trabajo por piezas, y piden el salario por hora, por jornada o por semana.

Además de estos dos modos fundamentales de calcular el salario, existen en la sociedad capitalista varios otros modos secundarios.

Estos modos se caracterizan, en todas sus variedades, por la intención de disimular el carácter de clase de la sociedad capitalista, por la intención de ocultar la explotación misma y de obligar al obrero, ofreciéndole cebos engañosos, a trabajar con más intensidad sin necesidad de emplear la violencia exterior.

En primer lugar, se debe mencionar aquí el sistema de las primas.

Este consiste en establecer una norma determinada para la producción diaria del obrero (digamos, para volver a nuestro ejemplo, cinco camisas). El obrero recibe un salario diario determinado (supongamos, cuatro escudos). Pero si la producción de la jornada es más alta que la norma prescrita, se le paga una prima por cada pieza suplementaria.

No hace falta decir que este sistema no es más que una variedad del trabajo por piezas y, muchas veces, peor que este último. Pues, como el capitalista considera el pago de las piezas suplementarias como una prima y no como el salario normal de la fuerza de trabajo, sólo paga el trabajo suplementario en una proporción insignificante: si la obrera ha cosido dos camisas más, recompensará su celo dándole una prima de un escudo, pagándole, por lo tanto, quinientos pesos por cada camisa confeccionada por sobre la norma, siendo, en realidad, ochocientos pesos el precio de una camisa según la norma. Aun cuando ocurre que el capitalista pague por piezas la producción suplementaria, no la paga, en general, al mismo precio que la producción normal de la jornada.

Señalemos, en segundo lugar, el sistema de la participación obrera en las utilidades.

En este sistema, el obrero recibe a fines de año,

además de su salario, una suma de dinero complementaria que representa, aparentemente, la parte de las utilidades que el capitalista entrega a sus obreros.

No es difícil comprender el mecanismo de esta participación en las utilidades: el capitalista quiere obtener de sus obreros un trabajo más intenso y, con este fin, los interesa en el rendimiento de la empresa; de este modo intenta suscitar en ellos el sentimiento de que sus intereses coinciden plenamente con los del patrón.

Se entiende que esta participación en las ganancias no es más que un engaño y sólo perjudica a los obreros: el porcentaje que el capitalista da al obrero es insignificante ya que toma la precaución de reducir previamente, en la misma proporción el salario principal³⁰. Muchas veces el obrero se encuentra atado a la empresa por un tiempo bastante largo, porque el capitalista sólo paga “los beneficios” al cabo de cierto tiempo, a fines de año por ejemplo,

No obstante, los obreros se han dado generalmente cuenta del perjuicio que les causa este sistema, y por está razón, no se extendió mucho.

Para concluir, tenemos que mencionar, además, otra forma de salario: el sistema de la *escala variable*. En este sistema el salario cambia, según el precio de la mercancía que producen los obreros. Sin hablar de las falsificaciones y de los fraudes que pueden producirse, recordemos que de este modo el salario depende de las variaciones del mercado. El capitalista, que tiene que enfrentarse con sus competidores, disminuye el precio de venta de sus mercancías, y, con la ayuda de la escala variable de los salarios, hace recaer en sus obreros parte de los riesgos de la baja de los precios.

2. Los factores del salario.

El salario no es más que el precio de una mercancía determinada, la fuerza de trabajo. Finalmente, el nivel del salario se determina, como todos los precios, por el valor.

Al capitalista aislado le interesa comprar en el mercado la fuerza de trabajo y pagarla al precio más bajo (mientras menos paga por la fuerza de trabajo, más plusvalía obtiene), pero desde el punto de vista de la sociedad capitalista entera, desde el punto de vista del equilibrio social, no sólo interesa que la fuerza de trabajo se pague hoy al precio más bajo, sino también que el flujo de fuerza de trabajo sea constante, que esta fuerza, en otros términos, no deje de reproducirse.

³⁰ Incluso los capitalistas admiten a veces, que la participación de los obreros en las utilidades no es más que una ficción: “El director de la Sociedad de los Gases de Londres se jactaba en la Cámara de Comercio, que la participación de los obreros en las ganancias no costaba nada a los accionistas” (O. Ermansky: “La organización científica del trabajo”) (en, ruso).

Y esto sólo es posible, si el conjunto de la clase obrera recibe por su fuerza de trabajo un equivalente que le permita, en el futuro, reconstituir esta fuerza de trabajo y volver a ponerla a disposición del capitalista. Si hubiera tantos obreros como los que el capitalista necesita, cada obrero recibirla exactamente el valor de su fuerza de trabajo, Pero no es así, la oferta y la demanda de la fuerza de trabajo no están equilibradas, o mejor dicho, casi nunca lo están. Esta es la razón por la cual el precio de la fuerza de trabajo, el salario, se aleja siempre de su valor, siendo éste, como en cualquier mercancía, el punto en torno al cual oscilan los precios.

Por lo tanto, para conocer las circunstancias de las cuales depende el salario del obrero en la sociedad capitalista, debemos tener claro: 1° de qué depende el valor de la fuerza de trabajo; 2° cómo se producen las modificaciones de la oferta y la demanda de la fuerza de trabajo, que provocan variaciones incesantes de los salarios en torno al valor.

Ya sabemos de qué depende el valor de la fuerza de trabajo.

Hemos visto que puede ser más o menos grande según el sexo y la edad del trabajador, según su grado de cultura y de instrucción profesional, y, en cierta medida, según la intensidad del trabajo.

La situación de la fuerza de trabajo en el mercado, la demanda de los capitalistas y la oferta de los obreros dependen de un gran número de circunstancias, y antes que nada, naturalmente, del estado general de la industria y la economía.

En las etapas de desarrollo, cuando las viejas empresas se amplían o cuando se crean nuevas empresas, la demanda de mano de obra puede crecer. Pero, como cualquiera ampliación de la producción es, generalmente la consecuencia de un progreso de la técnica, de la introducción de máquinas nuevas, más perfeccionadas, la demanda de mano de obra aumenta mucho más lentamente que la producción. El capitalista introduce una máquina más perfeccionada porque le asegura un rendimiento de trabajo superior al de la máquina precedente y también una mayor intensidad del trabajo.

De manera que, si el capitalista duplica la producción de su empresa, no necesitará, con mejores máquinas, duplicar el número de sus obreros. Por ejemplo, será suficiente que aumente un 50% la cantidad de operarios.

Es lo que ocurre en las etapas de desarrollo industrial. Pero, en las condiciones de la anarquía capitalista, crisis y depresiones económicas suceden inevitablemente a épocas de prosperidad. Entonces, se comprende por qué la mano de obra disminuye de repente en cifras absolutas. El capitalista despidió incluso a una parte de su personal.

El innumerable ejército de los cesantes que va a llamar a las puertas de los capitalistas crea, es fácil concebido, una situación tal que el trabajador que ha

tenido la suerte de continuar trabajando en la fábrica, para no quedar cesante, no puede ni siquiera soñar con recibir el valor íntegro de su fuerza de trabajo.

El obrero ya no puede, por causa de esta baja del salario, reproducir su fuerza de trabajo. ¿Pero qué resulta de esta situación? Al capitalista le tiene sin cuidado que se vaya un obrero que ya no está en estado de trabajar; existe la reserva de los cesantes que está esperando para reemplazado en seguida; los cesantes están esperando que el capitalista los llame y que les ofrezca la posibilidad de trabajar, es decir, de ser explotados.

La situación del obrero, en cuanto al nivel de salario se refiere se agrava aún más por el hecho de que el ejército de reserva de los cesantes, que siempre está a disposición del capitalista, aumenta continuamente sus filas con elementos que proceden de las clases intermedias de la sociedad, y sobre todo del campo y de la pequeña burguesía. El desarrollo del capitalismo, como lo veremos más adelante, arruina estas capas sociales y las empuja hacia el proletariado. Como son poco cultos, como tienen exigencias relativamente elementales y son débiles en la lucha contra el capitalista, se transforman en las víctimas y, al mismo tiempo, contribuyen a la disminución de los salarios de los demás obreros.

Esto es lo que explica (junto con el reemplazo relativo y constante de los obreros por las máquinas), que la cesantía exista no sólo en las épocas de decadencia, sino también en los períodos de desarrollo normal del capitalismo.

“Masas innumerables de cesantes no se limitan a buscar trabajo cerca de su residencia. El desarrollo de las comunicaciones les permite ir a cualquier parte donde tienen la esperanza de encontrar trabajo. En todos los países, los obreros de las regiones agrícolas se trasladan hacia las regiones industriales. De este modo, en Rusia, un movimiento incesante de campesinos se traslada de los campos hacia Moscú -y hacia Leningrado- y de una manera más general, hacia los suburbios industriales de estas ciudades. Los campesinos emigraron en masa de las regiones del Volga hacia Bakú, cuando se desarrolló en esta ciudad la industria petrolera.

“La mano de obra no se traslada únicamente dentro de las fronteras de un estado: masas de cesantes dejan los países atrasados en los cuales existe una numerosa clase campesina miserable y una pequeña burguesía arruinada, para ir hacia los países industriales donde la mano de obra es insuficiente y se paga mejor. El imperio Ruso, Polonia e Italia, desde hada tiempo, proporcionaban mano de obra a la naciente industria de los Estados Unidos. En los últimos veinte años una nueva reserva de fuerza de trabajo se ofreció al capitalismo mundial. Es el océano humano del Oriente, de China y sobre todo

Japón”³¹

Tal es, en general, la situación de la fuerza de trabajo en el mercado.

Aunque el obrero y el capitalista se presentan en el mercado como dos poseedores iguales de mercancías, uno como el poseedor de la fuerza de trabajo y el otro como el poseedor del dinero que transformará en salario, sabemos que en esta lucha el obrero tiene todas las de perder. Hemos visto que el capitalista tiene el monopolio de los medios de producción, monopolio que obliga al obrero a vender su fuerza de trabajo; hemos hablado el inmenso ejército de reserva de los cesantes que está siempre a disposición de los capitalistas y dispuesto a facilitarles la disminución de los salarios. A través de las medidas más variadas para intensificar el trabajo, a través del progreso de la técnica, a través del trabajo por piezas, a través del trabajo de la mujer y de los niños, a través de la prolongación de la jornada de trabajo, el capitalista intenta disminuir el salario, o, por lo menos, la participación del obrero en la masa de los valores creados y aumentar, por lo tanto, la plusvalía absoluta o relativa.

Las aspiraciones del capitalista se oponen a la resistencia de quienes venden sus fuerzas de trabajo, es decir, de la clase obrera. “De la fuerza de esta resistencia pueden depender, en cierta medida, la participación del obrero en el producto de trabajo y el salario”. Cuanto más débil es la clase obrera, menos organizada y menos posibilidades de éxito tiene. El capitalista prefiere tratar con obreros que no están unidos entre ellos y que se las arreglan cada uno por su lado. En cambio los intereses vitales de los obreros los empujan a organizarse para luchar juntos contra el capitalista. La empresa capitalista moderna, donde centenares y a veces millares de proletarios trabajan juntos, contribuye a unirlos.

El sindicato es, en la historia, la primera forma de asociación de obreros. Los sindicatos aparecieron hace doscientos años en el país donde el capitalismo industrial conoció su primer desarrollo, en Inglaterra, y hoy en día organizan en casi todos los países del mundo la masa formidable de casi cincuenta millones de proletarios.

El papel de los sindicatos en la lucha por el aumento de los salarios y por el mejoramiento de las condiciones de trabajo es inmenso.

De los medios de acción de los sindicatos que se conocen, la huelga es el primero de ellos.

Los sindicatos, reconocidos por el capitalista, se esfuerzan por imponerle el contrato colectivo que precisa las condiciones de salario, contratación, despido de obreros, jornada de trabajo, etc.

³¹ De la misma manera que hoy en día España, Polonia, Italia y Hungría proporcionan a la Francia moderna, una parte importante de su mano de obra. Se estima en casi dos millones el número de obreros extranjeros que trabajan en Francia (N. del T.).

Los sindicatos, con la ayuda de la acción política de la clase obrera, actúan directamente en contra de grupos o de algunos capitalistas; en el régimen capitalista, esta acción combinada tiene, a veces, como resultado limitaciones de la jornada de trabajo, del trabajo de las mujeres y de los niños, etc...

Pero sea cual sea la importancia de los éxitos de la clase obrera en la lucha por el mejoramiento de las condiciones de trabajo y aumento de los salarios, estos éxitos son, hay que confesarlo, muy limitados dentro del marco del régimen capitalista.

La lucha de los obreros por el mejoramiento de su condición choca, primero, con un gran obstáculo: además de la riqueza los capitalistas tienen el poder político que no permite a los obreros salirse de ciertos límites. A la huelga, los capitalistas opusieron el lock-out, es decir, la clausura de las empresas, lo que condena a los obreros al hambre.

“El ejemplo más notable al respecto es la huelga de los mineros ingleses que defendieron, durante largos meses, con un heroísmo incomparable, su derecho a la jornada de siete horas y a las tarifas en vigor. La burguesía empleó todos los medios posibles para vencerlos. El Gobierno, el Parlamento, la Iglesia, la prensa, la policía, la tropa, los emigrados rusos blancos y hasta las organizaciones sindicales inglesas y sus dirigentes reformistas, fueron movilizados por la burguesía en esta lucha contra los mineros. Finalmente, los obreros capitularon bajo la presión del hambre, la miseria y la traición de sus propios jefes. La derrota de los mineros ingleses dio la señal para una nueva ofensiva contra la clase obrera en Inglaterra y en otros países. Y no hace falta ser profeta para predecir que la situación de la clase obrera empeorará después de esta lucha”.

Veremos más adelante, en el capítulo de la acumulación capitalista, que existe una tendencia general a la disminución de la participación de los obreros en la renta social. Con su trabajo, los obreros crean, cantidades siempre más grandes de plusvalía; pero la parte de los bienes que corresponde a los productores mismos no deja de disminuir. El hecho de que el obrero europeo y norteamericano reciba hoy en día un salario superior al de hace cincuenta o cien años no está en contradicción con la disminución de la participación del obrero en la suma total de la renta, porque la intensidad y el rendimiento de trabajo crecieron mucho más, y la suma del ingreso del capitalista creció infinitamente más que la de los asalariados. Un país tan rico como los Estados Unidos nos da el ejemplo más sorprendente de esta tendencia: “El país del capitalismo próspero no escapó a esta tendencia a la disminución de la participación de la clase obrera en la renta nacional. El prodigioso aumento del rendimiento del trabajo del obrero obtenido en la industria no corresponde al aumento de los salarios. El rendimiento medio del trabajo de un obrero

norteamericano aumentó de 1916 a 1919 en un 30% mientras el salario nominal sólo aumentaba en un 11%.³²

“Ya hemos hablado, a propósito de la plusvalía, de las desastrosas consecuencias que tiene para la clase obrera el desarrollo de la técnica en el régimen capitalista; y hemos dicho que, por esta causa, todas las ventajas de los aumentos de salario, a veces, se reducen a nada.

“En cuanto a la Europa capitalista de después de la guerra, no sólo se observa una disminución relativa de la participación del obrero en la suma total de la renta sino también una disminución absoluta de los salarios.

“G. Zinóviev, indicaba en la sexta sesión del comité ejecutivo ampliado de la Internacional comunista³³ que el salario real de los obreros europeos, comparado con su salario de antes de la guerra, se expresaba a fines de 1925 con las siguientes cifras: Inglaterra 99%, Francia 90%, Alemania 75%, Italia 90%, Balcanes 50%. Había en Europa cinco millones de desempleados.

“En los dos años que siguieron, la situación de la clase obrera no mejoró. Ya hemos mencionado la ofensiva de los capitalistas ingleses contra la clase obrera (imitada por otros capitalistas), después de la derrota de los mineros. También hemos analizado lo que la *racionalización* más reciente trae a los obreros.

“He aquí algunos datos sobre el costo mínimo de la existencia de una familia obrera y el salario real en Italia y en Polonia

	POLONIA	ITALIA
costo mínimo de la vida (mensual)	350 a 500 (zloty)	900 a 1.000 (liras)
salario (mensual)	200 a 300	200 a 700

La misma diferencia se observa en otros países”.

Estos hechos demuestran claramente que los obreros no obtendrán un mejoramiento radical de su situación en ningún país capitalista.

Sólo con la destrucción del régimen capitalista y con el paso a la nueva sociedad, que ya no estará basada sobre la explotación, como la situación de la clase obrera puede cambiar radicalmente.

“Sería erróneo concluir de lo anterior que la lucha económica no tiene significación en el cuadro del régimen capitalista y que por lo tanto, los sindicatos son superfluos; además del éxito relativo que hemos mencionado en la lucha por la jornada de trabajo, por los salarios, etc., hay que señalar que la acción misma de los sindicatos acostumbra a la masa obrera a organizarse y a luchar y, de este modo, la prepara para la acción decisiva por el socialismo”.

³² N. Boukharine, “*Estabilización capitalista y revolución proletaria*”

³³ El 20 de febrero de 1926.

El hecho dé que la caída del capitalismo es la única solución para abrir nuevas perspectivas a la clase obrera aparecerá con gran claridad cuando examinemos el problema del salario y del trabajo en la U.R.S.S.

LIBRO IV. LA TEORÍA DE LA GANANCIA Y EL PRECIO DE PRODUCCIÓN.

Capítulo V. La ganancia y el precio de producción en la economía capitalista.

1. Tasa de ganancia y tasa de plusvalía.

Hemos estudiado la parte del producto del trabajo que recibe el obrero en el régimen capitalista bajo la forma de salario. Volvamos ahora a la parte del producto del trabajo del obrero que el capitalista se apropia, en otros términos, volvamos a la plusvalía.

Ya sabemos cuales son los papeles que desarrollan en la creación de la plusvalía las diferentes partes del capital: sabemos que las máquinas, edificios, materias primas, en una palabra el capital constante, sólo constituyen las condiciones de la creación de plusvalía y que sólo el capital variable, o sea la fuerza de trabajo, puede crear plusvalía.

Partiendo de esto hemos llegado a la conclusión que no debíamos considerar, en la apreciación de la tasa de explotación, al capital constante que no crea ningún valor. Sólo debemos considerar dos elementos: 1° el capital variable (v) o valor de la fuerza de trabajo (o tiempo de trabajo necesario), 2° la plusvalía (pl) o tiempo suplementario. La relación entre estos dos elementos pl / v expresa lo que hemos llamado la tasa de plusvalía o tasa de explotación.

Estaremos de acuerdo, a no ser que los prejuicios de la clase burguesa nos cieguen, que el grado de explotación del obrero sólo se puede determinar de esta manera. En efecto, si el obrero trabaja doce horas y recibe por su fuerza de trabajo un salario igual a seis horas, estaremos de acuerdo en que da al capitalista el doble del valor que recibe, cualquiera sea el valor de las máquinas, edificios, materias primas, etc. con la ayuda de los cuales se efectúa el trabajo.

Pero no es así como razona el capitalista. Su razonamiento se puede resumir más ó menos en estos términos: "Poco me importa que no tomen en consideración las máquinas, materias primas y materias auxiliares, mi dinero me pertenece independientemente del uso que hago de él, puede servirme para comprar fuerza de trabajo o máquinas. Desde el momento en que recibo como resultado de mis operaciones cierto excedente de ingreso en comparación, con mis gastos, necesito saber cuál es el porcentaje de este excedente y cuál es mi ganancia en relación, con la totalidad de mi capital".

Por lo tanto, lo que a los trabajadores les interesa es la relación de la plusvalía con el capital variable pl / v ; lo que interesa al capitalista es la relación de la

plusvalía con el capital total invertido $pl / c + v$. Esta relación expresada en porcentaje se llama tasa de ganancia.

Todo capitalista intenta obtener la más elevada tasa de ganancia. Mientras mayor es la ganancia que recibe por cada escudo de su capital (y esto es la tasa de ganancia) más ventajosa es su empresa. Se tomará también en cuenta que el capitalista considera siempre la ganancia recibida por un tiempo determinado, generalmente un año.

Supongamos que estemos en presencia de dos empresas, una fábrica de tejidos y una fábrica de fósforos. Supongamos que ambas fábricas empleen el mismo número de obreros, que a estos obreros los exploten en la misma medida y que al recibir sesenta mil escudos de salario al año, creen también sesenta mil escudos de plusvalía. Supongamos que la fábrica de tejidos represente un capital de seiscientos mil escudos y la fábrica de fósforos un capital de trescientos mil escudos.

Desde el punto de vista de los obreros, ambas fábricas descuentan sobre el trabajo la misma plusvalía pl / v (siendo en ambos casos igual a 100%). Desde el punto de vista del capitalista, la fábrica de tejidos le da sesenta mil escudos por un capital invertido de seiscientos mil escudos o sea 10%. La fábrica de fósforos da sesenta mil escudos de ganancia por trescientos mil escudos de capital, o sea 20%. En el caso de la fábrica de fósforos, cada escudo de capital produce doscientos pesos al año en vez de cien. Poco le importa al capitalista donde coloca su capital, en una fábrica de clavos o en una funeraria, con tal que saque de él la ganancia máxima.

2. Composición orgánica del capital y tasa de ganancia.

¿De qué depende la tasa de ganancia que puede obtener el capitalista de su empresa?

Sigamos con el ejemplo de nuestras dos empresas, la fábrica de tejidos y la fábrica de fósforos. Es evidente que la diferencia de la tasa de ganancia no depende de la explotación y de la tasa de la plusvalía ya que estos dos factores son iguales en ambos casos. El capital variable de ambas empresas, tiene que ser, evidentemente igual. La diferencia entre las tasas de ganancia depende de las proporciones del capital constante. El capital recibe menos ganancia en la fábrica de tejidos, porque tuvo que invertir en ella más en máquinas, edificios, y materias primas por la misma suma de capital variable que invirtió en la fábrica de fósforos.

Si en vez de comparar la fábrica de fósforos con la fábrica de tejidos, hubiéramos comparado con ella cualquier otra fábrica cuyo capital constante hubiera sido dos veces menor e igualmente dos veces menor el capital variable, la tasa de ganancia, sin embargo, hubiera sido la misma que en la fábrica de tejidos.

La tasa de ganancia depende también de la relación entre el capital constante y el capital variable. Esta relación se llama composición orgánica del capital.

En nuestra fábrica de tejidos, el capital constante es de quinientos cuarenta mil escudos (600.000 - 60.000 = 540.000), es decir nueve veces más grande que el capital variable, en la fábrica de fósforos, el capital constante (300.000 - 60.000 = 240.000) no es más que el cuádruple del capital variable³⁴. Por lo tanto, la composición orgánica del capital en la fábrica de fósforos será igual a 240.000 : 60.000 o 4 : 1 y, en la fábrica de tejidos a 540.000 : 60.000 o 9 : 1.

Cuanto más gasta el capitalista en la construcción de edificios, adquisición de máquinas y de materias primas, en relación con el gasto de la fuerza de trabajo, más alta es la composición orgánica del capital y menor tiene que ser, para la totalidad del capital, la tasa de ganancia.

No es difícil darse cuenta que la alta composición orgánica del capital³⁵ depende ante que nada de la técnica de la empresa. En general, con el desarrollo técnico, el número de las máquinas crece más rápidamente en la fábrica que el de los obreros. El porcentaje de los gastos de mano de obra disminuye constantemente en la suma total de los gastos de los capitalistas.

“Por lo tanto, la composición orgánica puede crecer aún en el caso que el número de los obreros (y del capital variable) aumente igualmente. Basta para ello que el capital constante aumente más rápidamente. Si el número de los obreros se ha duplicado en la fábrica y si, en el mismo tiempo, se ha gastado en adquisición de máquinas (según el valor de éstas) cuatro veces más que antes, la composición orgánica del capital ha subido”³⁶.

La composición orgánica del capital crece con el desarrollo de la técnica; la tasa de ganancia tiene que bajar al mismo tiempo.

La composición orgánica del capital puede ser diferente en dos talleres, donde el mismo número de obreros trabaja con las mismas herramientas y donde la técnica es, por consiguiente, parecida. En uno de estos talleres se trabaja el hierro y la composición orgánica del capital será inferior a la del otro taller en el cual se elabora el cobre, metal más caro. Aquí la diferencia de composición orgánica del capital depende del valor de las materias primas (ver a K.

Marx, *El Capital*, Tomos I y III).

3. Rotación del capital y tasa de ganancia.

Pero además del tamaño del capital constante, además de la composición orgánica del capital entero, otra circunstancia contribuye fuertemente a determinar la tasa de ganancia. El capitalista no sólo se interesa en la ganancia que saca de su capital completo, sino también en cuánto tiempo obtiene esta ganancia. Hemos visto que establece la tasa de la ganancia al dividir su ganancia anual por el capital total invertido en la empresa.

Pero este capital no permanece invariable todo el año; una de sus partes se transforman a lo largo del proceso de producción en mercancías terminadas. Sabemos que el valor y el precio de las mercancías comprende el valor del desgaste de las máquinas, el valor de las materias primas, el de la fuerza de trabajo, etc...

Las mercancías terminadas se realizan en el mercado, es decir, se venden y el dinero sirve para nuevas compras de fuerza de trabajo, materias primas, máquinas.

De este modo el capital reconstituido vuelve a transformarse en mercancías, estas mercancías se transforman de nuevo en capital dinero y este dinero se transforma de nuevo en capital productivo. Llamamos a este proceso el movimiento circulatorio o rotación del capital.

No es difícil darse cuenta que el tiempo durante el cual las distintas partes del capital llevan a efecto su rotación, no es el mismo. Las máquinas y los edificios son construidos para durar años y decenas de años; devuelven su valor al capitalista poco a poco, por pequeñas partes y sólo después de un tiempo bastante largo nuevas máquinas reemplazarán a las antiguas.

No ocurre lo mismo con las materias primas y la fuerza de trabajo. A lo largo del ciclo de la producción su valor pasa enteramente a las mercancías; vendida la mercancía, nuevas materias primas y nueva fuerza de trabajo se adquieren en el acto³⁷ con el dinero sacado de esta operación comercial y el movimiento circulatorio del capital vuelve a empezar.

Las partes del capital invertidas en máquinas y en edificios y cuyo valor sólo se restituye por partes se llama *capital fijo*.

Las partes del capital colocadas en materias primas y en fuerza de trabajo y cuyo valor entra en su totalidad en la mercancía terminada a lo largo de un ciclo de la producción se llama *capital circulante*.

Se comprende que la velocidad del movimiento circulatorio de las distintas partes de su capital no dejan indiferente al capitalista; la importancia de la parte del capital que tiene que adelantar por un

³⁴ Para simplificar, admitamos que el capital efectúa su rotación en un año.

³⁵ Emplearemos las expresiones *alta composición orgánica del capital*, *composición orgánica media* y *composición orgánica inferior* según si el porcentaje del capital constante es grande, mediano o inferior (N. del T.).

³⁶ Sin embargo, no se puede afirmar que la composición orgánica del capital corresponda exactamente a la técnica de una empresa.

³⁷ Prescindimos de los distintos factores que complican estas operaciones.

tiempo más o menos largo (es decir gastar previamente), tampoco lo deja indiferente. Cuanto más grande es el capital fijo, más lento es el movimiento circulatorio; cuanto más grande es la parte inmóvil del capital menor será la tasa de ganancia del capitalista calculada en relación al capital global en un año. Al contrario, cuanto más rápida es la rotación del capital circulante, más rotaciones efectúa el capital circulante en el año y más ganancias acumula el capital global en el año.

¿Cómo pasan las cosas en realidad?

La composición orgánica del capital crece con el desarrollo técnico. El crecimiento del capital constante es, en otros términos, más rápido que el del capital variable.

Pero el crecimiento del capital constante, antes que nada, significa el crecimiento de los gastos en máquinas, edificios y, en una medida menos importante, en materias primas; por lo tanto, el capital fijo crece en primer lugar; al mismo tiempo, la rotación del capital constante disminuye su velocidad. Las grandes máquinas modernas cuestan mucho más caro que las máquinas anteriores más livianas, menos complicadas y que trabajaban con un proceso de elaboración mucho más lento.

“Naturalmente es importante no olvidar la existencia, en cada grado determinado del desarrollo de la técnica de empresas en las cuales la rotación del capital tiene velocidades diferentes; de este modo, en las empresas que producen medios de producción (construcción de máquinas), la rotación del capital es más lenta que en las que producen medios de consumo.”³⁸

“El tiempo de rotación del capital de una empresa se puede calcular si se conoce la importancia de los capitales invertidos y la suma del capital que efectuó su rotación en el año.

“Supongamos una empresa con un capital fijo de ciento sesenta mil escudos y un capital circulante de cuarenta mil escudos; supongamos que la rotación del capital fijo se efectúe en ocho años y la del capital circulante en un mes; la suma del capital que efectúa su rotación en un año es por lo tanto:

Capital fijo	$E^{\circ} 160.000 : 8 = E^{\circ} 20.000$
Capital circulante	$E^{\circ} 40.000 \times 12 = E^{\circ} 480.000$
Total del capital que efectuó su rotación en el año.	$E^{\circ} 500.000$

“La suma total del capital invertido es de 160.000 más 40.000, es decir, 200.000 escudos. La suma del capital que ha efectuado su rotación es una y media vez más grande (500.000). Podemos decir, en otros términos, que el capital total de la empresa ha efectuado dos y media veces su rotación en el año.

“Si se calcula así el tiempo de rotación del capital de las empresas de un mismo nivel técnico, los resultados confirman plenamente nuestra conclusión acerca de la lentitud de la rotación en las empresas más desarrolladas desde el punto de vista técnico.

“M. S. Stroumiline ha construido el cuadro siguiente del tiempo de rotación del capital en diferentes empresas de sociedades por acciones que funcionaban en Rusia en 1911:

Importancia de las empresas según, la rotación del capital	Número de movimientos circulatorios durante el año.
5.000.000 rublos	1,51
3.000.000 rublos	1,55
1.000.000 rublos	1,90
500.000 rublos	2,30
101.000 rublos	3,18
10.000 rublos	3,10 ³⁹

“Este cuadro no indica el nivel técnico de las empresas pero puede decirse sin grandes posibilidades de equivocación que la técnica es más elevada en las más grandes (tomando en consideración la rotación del capital).

“Se puede, sin embargo, aportar una corrección a estas consideraciones acerca del aumento del tiempo de rotación del capital debido al desarrollo de la técnica: este desarrollo mejora las comunicaciones (vías férreas, correos, telégrafos) y de ello resulta, a veces, una aceleración de la rotación del capital. Para poder, en efecto, realizar las mercancías y comenzar un nuevo proceso, es necesario que estas mercancías lleguen a las manos del consumidor. Otros adelantos técnicos pueden también acelerar la rotación del capital. Así, por ejemplo, la curtiembre del cuero era muy larga cuando se hacía mediante procedimientos muy primitivos, lo que hacía más lenta la rotación del capital invertido en la industria del cuero; desde que se aplica la electricidad para curtir el cuero el proceso se ha abreviado mucho.

“Además, hay que admitir que la acción de estos distintos factores no tiene gran importancia, en comparación con la acción de las causas que disminuyen la rotación del capital (introducción de máquinas pesadas, perfeccionadas, etc.). Por lo tanto, nuestra conclusión acerca de la disminución de la rotación del capital, por causa del desarrollo técnico, permanece en general válida”.

4. Las relaciones entre la tasa de explotación y la tasa de ganancia.

Hasta ahora hemos considerado el papel de la composición orgánica del capital y la influencia del tiempo de rotación sobre la tasa de ganancia. Hemos supuesto invariable en los distintos ejemplos dados la

³⁸ No consideramos aquí las diferencias que existen entre las empresas, que producen las mismas mercancías. Ya hemos tratado este punto.

³⁹ S. Stroumiline: *El problema del capital industrial en URSS*, Moscú, 1925.

tasa de la explotación, y ésta es la razón por la cual la plusvalía pareció pasar a segundo plano.

Pero debemos tener presente que la plusvalía, su dimensión, y por consiguiente la tasa de explotación, desarrollan un papel inapreciable en la formación de la tasa de ganancia. La ganancia misma no es más que la plusvalía realizada por el capitalista.

Ya no necesitamos probarlo. Cuanto más grande es la masa de plusvalía descontada del trabajo del obrero, tanto más grande es la explotación y tanto más alta tiene que ser la tasa de ganancia.

“Sin embargo es evidente que la tasa de ganancia no crece, en porcentaje, en la misma proporción que la tasa de explotación.

Volvamos a nuestro ejemplo de la fábrica de tejidos. El capital total alcanza los seiscientos mil escudos y la plusvalía los sesenta mil escudos; la tasa de explotación es de 100% y la tasa de la ganancia de 10%.

“Si aumenta en otro 100% la tasa de explotación, la plusvalía aumentará de nuevo y alcanzará ciento veinte mil escudos; la tasa de ganancia, será igual a $120,000 / 600.000 \times 100\% = 20\%$ y, por lo tanto, la tasa de ganancia sólo habrá aumentado en un 10%.

“Pero si, en vez de considerar en porcentaje el aumento de las tasas de explotación y de ganancia, nos preguntamos cuántas veces han crecido, nos damos cuenta que una y otra se han duplicado”.

En el régimen capitalista, la explotación de la clase obrera crece con el desarrollo técnico, y este crecimiento de la explotación tiene que aumentar la tasa de ganancia. Es posible que no nos demos cuenta de este hecho, pues aunque el crecimiento de la explotación aumenta la tasa de ganancia, el crecimiento simultáneo de la composición orgánica del capital y la disminución de su rotación pueden disminuir y disminuyen esta tasa con una fuerza aún más grande.

“La relación entre la tasa de ganancia, la composición orgánica del capital y la tasa de explotación se puede expresar en una fórmula. Ya conocemos dos fórmulas que expresan la tasa de ganancia y la tasa de explotación.

I ecuación

$$p' \text{ (tasa de la ganancia)} = \frac{pl \text{ (plusvalía)}}{c + v \text{ (el capital global o sea capital constante + capital variable)}}$$

II ecuación

$$pl' \text{ (tasa de la plusvalía)} = \frac{pl \text{ (plusvalía)}}{v \text{ (capital variable)}}$$

Con el fin de reunir estas dos fórmulas en una sola, encontremos en la segunda ecuación el valor de pl e introduzcámoslo en la primera ecuación.

La segunda ecuación nos da: $pl = pl' \times v$

introduzcamos este valor en la primera: $pl' = pl / (c + v) = pl'v / (c + v)$ o sea $pl' = pl' / (c + v)$

Está fórmula hace resaltar con claridad que la tasa de ganancia es proporcional a la tasa de explotación. Mirándola de más cerca, también se puede notar que expresa la interdependencia entre la tasa de ganancia y la composición orgánica del capital.

5. Formación de la tasa media de ganancia: tendencia a que esta tasa baje.

Por lo tanto, el desarrollo técnico, el desarrollo de la composición orgánica y la disminución de la rotación del capital tienen que provocar una baja de la tasa de ganancia.

Si esta tendencia de la tasa de ganancia es exacta, en cuanto a la sociedad capitalista en su conjunto, ¿lo es también en distintos casos concretos?

Examinemos este punto desde más cerca.

Supongamos que dos capitalistas estén “trabajando” uno al lado del otro con capitales de un valor igual. Uno tiene una fábrica de construcción de máquinas y el otro una curtiembre. En la fábrica del constructor de máquinas la composición orgánica del capital es muy alta; es de un nivel muy inferior en la curtiembre. ¿Qué pasa? Al ser la proporción del capital variable inferior en relación al capital constante, en la fábrica del constructor de máquinas que en la fábrica del curtidor, el primero deberá, con una explotación igual de los obreros en ambas empresas, sacar de su capital menos ganancia que el segundo. Dos capitalistas tienen capitales iguales y sacan de ellos ganancias distintas. Si ahora un capitalista piensa en invertir capital en una nueva empresa, preferirá crear una curtiembre. Como ésta da una tasa de ganancia más alta, los capitales libres preferirán ir a la industria del cuero en vez de ir a la construcción de máquinas. Incluso se puede decir que en la primera oportunidad que se presente nuestro “constructor de máquinas” intentará liquidar su fábrica y colocar su capital en la industria del cuero. ¿Cuál será el resultado de ello? El número de fábricas de construcción de máquinas disminuirá. El número de fábricas de cuero aumentará y a consecuencia de esto, los artículos de cuero bajarán de precio. La tasa de la ganancia de las empresas que trabajan el cuero también bajará.

Un fenómeno inverso ocurrirá en la industria de construcción de máquinas. En ella la producción bajará, la demanda de máquinas, en vez de bajar aumentará (los capitalistas que construyen nuevas curtiembres van a necesitar máquinas). El precio de las máquinas (y de los repuestos) por lo tanto va a subir. La tasa de ganancia en las empresas de construcción de máquinas va a subir paralelamente.

¿Hasta cuándo subirán los precios de las máquinas y bajarán los precios de los artículos de cuero? Hasta que la tasa de ganancia de los curtidores no caiga por bajo de la tasa de ganancia

(aumentada) de los constructores de máquinas.

En este momento empezará un movimiento de capital en sentido inverso. Los capitales afluirán a la construcción de las máquinas hasta que la ampliación de esta rama provoque una baja de los precios de las máquinas y una baja de las tasas de ganancia. Esto es lo que ocurre en la sociedad capitalista en la carrera por las ganancias: los capitales pasan continuamente de una rama de la industria a otra. Las empresas en las cuales la tasa de ganancia es más alta pierden parte de sus ganancias, las empresas en las cuales la tasa de ganancia es más baja (las fábricas de máquinas) y que los capitales han abandonado, ven sus tasas de ganancia subir a consecuencia de la deserción de los capitales.

Por lo tanto, la tasa de ganancia de las distintas ramas de la producción en las cuales la composición orgánica del capital varía tiende a una nivelación alrededor de una tasa media para toda la sociedad.

“Para decir verdad, esta nivelación de la tasa de ganancia no ocurre con total libertad, porque los traslados de capitales de los cuales acabamos de hablar no son muy fáciles: el capitalista no puede liquidar en seguida la empresa desventajosa porque el capital que invirtió en ella tarda años en efectuar su rotación. Pero esta circunstancia no hace más que atrasar un poco la acción de la ley que tiende a nivelar la tasa de ganancia”.

Es evidente que esta transfusión del capital de una rama de la industria a otra, no sólo se determina por el crecimiento del capital orgánico, sino también por otras causas que pueden tener por resultado diferencias de la tasa de la ganancia en ciertas empresas.

En primer lugar, hace falta mencionar las diferencias de tiempo de rotación del capital y las de la tasa de la explotación. Hemos visto que todas estas causas están estrechamente unidas entre ellas y que el crecimiento de la composición orgánica del capital generalmente está ligada a una disminución de la rotación del capital y a un aumento de la tasa de explotación.

¿Entonces cuál es esta tasa media de ganancia que es el resultado, en una sociedad determinada, de la transfusión de capitales? Depende de la composición orgánica media del capital en la sociedad, del tiempo medio de rotación del capital y de la tasa media de explotación.

Sabemos que coexisten empresas que tienen un número diferente de máquinas y que emplean un número diverso de obreros; en otros términos, empresas que tienen capitales de diferente composición orgánica, empresas en las cuales el tiempo de rotación del capital y el grado de la explotación son distintos.

Pero, si buscamos el tamaño del capital constante y del capital variable del conjunto de las empresas, en una sociedad determinada en un momento dado y

si consideramos su relación; si actuamos en la misma forma respecto a la rotación del capital y a la tasa de explotación, obtenemos la composición orgánica media del capital en un momento dado y otras dimensiones medias que determinan la tasa de ganancia.

Probémoslo con la ayuda de un ejemplo. Limitémonos, para que sea más sencillo, a considerar la composición orgánica del capital. Supongamos que todas las empresas de una sociedad determinada se pueden clasificar en tres categorías, 1° Las empresas de alta composición orgánica del capital, entre las cuales dominan, por ejemplo, las fábricas de máquinas; 2° las empresas cuya composición orgánica del capital es inferior (panaderías, restaurantes, talleres de costura, etc.); 3° las demás, las empresas más típicas de esta última categoría son, por ejemplo, las de la industria textil. Supongamos que el mismo número de obreros trabaja en cada una de estas categorías de empresas; el capital variable de cada categoría es de doscientos millones de escudos, la tasa de explotación es igual en todas (digamos 100%). Pero en las ramas de la industria de capital de una composición orgánica inferior, el capital constante alcanza los doscientos millones de escudos; en las empresas de capital de una alta composición orgánica, se invierte un capital constante de mil millones de escudos y en las empresas de la tercera categoría se invierten seiscientos millones de escudos. Supongamos, también, para simplificar, que el tiempo de rotación del capital es igual en todas y que la tasa de explotación es también igual.

¿Cómo vamos a determinar la composición orgánica media del capital y la tasa media de ganancia?

Hagamos el balance de los capitales constantes y variables de todas las empresas y también de la plusvalía creada por los obreros (recordemos que la tasa de explotación es de 100% en todas partes)

Obtenemos el cuadro siguiente:

	CAPITAL CONSTANTE	CAPITAL VARIABLE	PLUSV ALÍA
	EN MILLONES DE ESCUDOS		
Ramas de la industria de alta composición orgánica de capital (construcción de máquinas etc.)	1000	200	200
Ramas de la industria de composición orgánica inferior de capital (panadería	200	200	200

etc.)			
Otras			
(industria			
textil etc.);	600	200	200
Totales	1800	600	600

Por lo tanto, el capital constante alcanza a mil ochocientos millones de escudos y el capital variable seiscientos millones. La composición orgánica del capital total se expresa con la siguiente relación: $1.800.000.000: 600.000.000 = 3/1$.

Siendo el capital global de la sociedad ($c + v$) igual a dos mil cuatrocientos millones de escudos y alcanzando la plusvalía (pl) a seiscientos millones, la tasa media de ganancia $600/2400$ será igual $pl / (c + v) \times 100\% = 25\%$. La tasa de ganancia de todas las empresas de la sociedad tenderá a este nivel medio.

¿Significa esto que todos los capitalistas, el *constructor de máquinas*, el *fabricante de tejidos*, el *panadero*, cobrarán precisamente esta tasa media de ganancia? De ninguna manera; cada capitalista intentará alcanzar la ganancia más elevada. A veces, al beneficiarse de ciertas condiciones favorables en el mercado, puede ser que la alcance; mientras los progresos técnicos que haya introducido y la disminución de los gastos de producción que ellos originan no se hayan generalizado; y mientras un pequeño número de capitalistas actúen en esta rama de producción, podrá recibir cierto excedente superior a la ganancia media. Este excedente se llama *ganancia diferencial*.

Pero en cuanto estos progresos se hayan generalizado, en cuanto otros capitalistas los hayan introducido en la misma rama de producción, inevitablemente desaparecerá la ganancia diferencial, y el precio de las mercancías podrá caer hasta tal punto, que el capitalista ya no logre obtener ni la tasa de ganancia media. Estos fenómenos provocarán a su vez el reflujo del capital hacia otras ramas de la industria y, por lo tanto, la tasa de ganancia volverá a subir.

Estas oscilaciones de la ganancia en el régimen capitalista por encima y por debajo de la tasa media son exactamente análogas a la variación de precios por encima y por debajo del valor en una sociedad mercantil.

La tasa de ganancia media es el punto de equilibrio de las distintas ganancias, en una sociedad en la cual impera la carrera espontánea hacia la ganancia más alta.

El carácter elementalmente espontáneo de la sociedad capitalista no se manifiesta sólo en ello, capitalistas progresistas que desean disminuir el precio de costo de una mercancía, ganar a sus competidores y obtener más ganancia, introducen mejoramientos técnicos. Pero, a medida que estos mejoramientos van generalizándose entre los capitalistas competidores, la ganancia diferencial desaparece y se produce un resultado totalmente

inesperado para los capitalistas; los mejoramientos técnicos se han propagado, la composición del capital de la sociedad entera se ha modificado, lo que provoca inevitablemente una baja de la tasa de ganancia media.

Por lo tanto, la baja de la tasa de ganancia condicionada por el crecimiento de la composición orgánica del capital no se manifiesta directamente en la empresa capitalista que mejoró su técnica. Actúa sobre la tasa media de ganancia, es decir sobre el regulador espontáneo de la ganancia capitalista.

Es verdad que la baja de la tasa de ganancia (es decir de la renta por cada escudo del capital) generalmente es compensada en el momento de los progresos técnicos por la ampliación de la producción (el número de escudos que le da renta al capitalista aumenta). Sin embargo, existe entre las intenciones del capitalista (obtener la tasa de ganancia más alta) y los resultados logrados (baja de la tasa de ganancia media) una contradicción absoluta.

Esta contradicción es otra prueba del carácter elementalmente espontáneo del capitalismo.

6. Los gastos de producción y el cálculo de estos gastos en la economía capitalista.

La ganancia es el motor de la economía capitalista. El capitalismo no tienen nada en común con el artesano, que con su producción sólo busca satisfacer sus necesidades. La empresa que no da bastante renta no tiene razón de existir desde el punto de vista del capitalista. Sin embargo, él no sólo aspira a obtener cualquier ganancia, el máximo es su santo y seña. Además de su disposición para el lucro, la competencia lo empuja. Si, contra su naturaleza, un capitalista se abstuviera de intentar lograr el máximo de ganancia y se contentara durante algún tiempo con una ganancia mediocre, los demás, sus competidores, al recibir ganancias más altas tendrían más posibilidades de ampliar sus empresas, perfeccionar su maquinaria y no dejarían de aplastar despiadadamente a su modesto colega.

¿Cómo puede el capitalista obtener más ganancia?

Ya que existe la competencia, no será subiendo el precio de venta de la mercancía, sino disminuyendo el precio de costo. La disminución del precio de costo permite al capitalista disminuir el precio de venta, ganar a sus competidores y obtener más ganancias.

Pero, para lograrlo, y de una manera general, para juzgar el estado de sus negocios, el capitalista debe tener una idea precisa de sus gastos de producción, de su naturaleza y de su tamaño por cada unidad de mercancía dada.

Por lo tanto, el cálculo de estos gastos tiene un papel inmenso en el buen funcionamiento de los negocios (desde el punto de vista capitalista) y en la lucha del capitalista en el mercado.

Veamos más de cerca los gastos de producción.

Tomemos como ejemplo los gastos de producción de los tejidos de algodón antes de 1913 (antes de la guerra en Rusia).

Lista de gastos	Gastos (en rublos oro)	Gastos (en porcentaje del total)
Materias primas	15 r. 40 K	41,0%
Materias auxiliares	3 r. 84 K	10,5%
Combustibles	1 r. 75 K	7,5%
Salario	6 r. 87 K	18,5%
Amortización	4 r. 20 K	11,0%
Gastos generales	4 r. 30 K	11,5%
Total	36 r. 36 K	100%

Este cuadro nos enseña que los gastos principales de producción de los tejidos de algodón⁴⁰ se reducen al gasto de materias primas (41% del costo de producción), combustibles, materias auxiliares, salarios.

Consideremos separadamente estos gastos.

1. El gasto de materias primas, es decir de algodón, se coloca, en este ejemplo en el primer lugar por su importancia. Es evidente que los gastos de materias serán totalmente distintos -y a veces insignificantes- en las industrias productoras de materias primas, que en vez de comprarlas, las encuentran en la naturaleza (carbón, petróleo, mineral de hierro). En ciertas ramas de la producción, el valor de la materia prima ocupa un lugar más importante que en nuestro ejemplo; la materia prima del diamante que vende el joyero representa, es seguro, más del 41% del precio.

Sea lo que sea, en toda la industria manufacturera, los gastos de materias primas constituyen uno de los principales capítulos de los gastos de producción. Por lo tanto, la disminución del precio de las materias primas tiene un papel inapreciable en la competencia de los capitalistas entre ellos y en la carrera por la ganancia.

Como algunos fabricantes desean más que todo la disminución de los precios de las materias primas, luchas encarnizadas surgen entre los capitalistas que compran las materias primas y los capitalistas que las venden.

Muchos capitalistas, entre los más ricos, intentan abrir o adquirir empresas que producen las materias primas que necesitan para su producción, con el fin de substraerse, de este modo, a los caprichos de los vendedores de materias primas (y de combustibles). Los capitalistas poseedores de fábricas de construcciones mecánicas intentan adquirir minas de hierro, hulleras, etc.

⁴⁰ I. G. Borissáv: *Los precios y la política comercial*, Moscú, 1925, ediciones de la comisaría de las finanzas. Simplificando algo estos cálculos, hemos redondeado los porcentajes.

Una lucha análoga se desarrolla en la sociedad moderna entre los estados; cada estado intenta conquistar, para sus capitalistas, los ricos mercados de materias primas de los países atrasados de Asia, de África y de América.

Finalmente, la utilización más o menos completa de las materias primas desarrolla un papel muy importante en la lucha por la disminución de los precios de estas materias. El trabajo siempre produce pérdidas. Mientras menos pérdidas hay, menor es el costo de el mercancía.

En este campo el éxito depende, en una amplia medida, de los progresos de la ciencia y de la técnica; cuanto más preciso es el funcionamiento de las máquinas que trabajan las materias primas, mejor se utiliza está materia.

Marx, al citar a un economista francés (*El Capital*, libro III, 1a parte, t. IX, p. 174), relata que el reemplazo de las viejas muelas por nuevas permitió obtener con la misma cantidad de trigo, una sexta parte más de harina.

También se puede disminuir sensiblemente el costo de producción utilizando los desechos. La chatarra se vuelve a fundir; las pérdidas de la agricultura, detrito y estiércol sirven para mejorar el suelo (o a veces sirven de combustibles); los huesos de las carnicerías o de las fábricas de conservas se utilizan en la fabricación de abonos o de jabones, etc...

Los progresos de la ciencia moderna, los de la química especialmente, abren continuamente nuevas posibilidades de utilización de desechos y ofrecen nuevas materias *primas* baratas obtenidas de este modo, para la fabricación de distintos productos necesarios. Mencionemos la utilización del nitrógeno atmosférico en la fabricación de abonos (y de otros productos nitrogenados); recordemos también la fabricación de varias substancias orgánicas complejas a través de procedimientos sintéticos.

2. Los gastos de combustible y el consumo de energía en general, ocupan el segundo lugar en los gastos de producción inmediatamente después de los gastos de materias primas y de materias auxiliares (no nos detendremos en estas últimas).

La invención de nuevos motores y la utilización de nuevas fuentes de energía se cuentan, junto al desarrollo formidable de los combustibles, entre los más grandes méritos de la técnica del siglo XIX. La substitución de la fuerza motriz animal por la máquina de vapor, por la turbina, por el motor eléctrico y por el de combustión interna; la substitución del carbón de leña por la hulla y el petróleo, la utilización, en fin, de las caídas de agua, todos estos cambios han disminuido el gasto de combustibles, que no obstante sigue siendo uno de los más importantes de la producción.

3. La fuerza de trabajo o mano de obra es un elemento del cual ninguna industria puede prescindir.

Mientras menor es la composición orgánica del capital de la empresa, más baja es la relación del capital constante con el variable, y más aumenta el porcentaje de la fuerza de trabajo en los gastos o costos de producción.

La disminución del precio de esta fuerza es, naturalmente, una de las principales preocupaciones del capitalista.

Ya sabemos como actúa para lograr esta meta. Aumenta la intensidad del trabajo, disminuye el salario, aumenta el rendimiento del trabajo con la introducción de nuevas máquinas.

Todos estos gastos -materias primas, combustible y fuerza de trabajo- constituyen el principal de los gastos de producción y son llamados gastos de producción propiamente dichos.

Además hace falta mencionar la amortización de los gastos generales que tienen bastante importancia, aunque absorben sólo una parte sensiblemente más pequeña que los gastos de producción.

4. Detengámonos un momento en la amortización.

La amortización no es más que la transferencia del precio de las máquinas y de los edificios al precio de la mercancía.

Ya hemos dicho, cuando nos referimos a la plusvalía, que el valor del capital constante se incorpora parcialmente al valor de la mercancía. El cálculo preciso de la amortización, es decir la parte del desgaste de las máquinas y de los edificios que entra en cada unidad de mercancía, es a veces bastante difícil. Si, por ejemplo, afino una pieza en un torno mecánico, ¿cómo saber en qué medida se ha gastado el torno a lo largo de este trabajo? ¿Cómo conocer con anticipación la duración de trabajo que me dará el torno en total y los gastos de reparación que serán necesarios?

Estimaciones aproximadas basadas en la experiencia anterior son posibles, aún más, son necesarias. El capitalista debe reservar parte del valor del capital fijo recuperado por la venta de las mercancías, con el fin de constituir lo que se llama el fondo de amortización que le permitirá, más tarde, reconstituir el capital fijo. Si se equivoca en sus cálculos puede ser que las consecuencias de su error no aparezcan mientras las máquinas y los edificios sigan funcionando. La catástrofe se producirá cuando sea necesario reemplazar las viejas máquinas y los fondos de amortización no alcancen para comprar máquinas nuevas⁴¹.

“¿Cómo puede el capitalista asegurar la disminución de los gastos de amortización por cada unidad de mercancía (es decir por cada metro de tejido, cada kilo de azúcar, etc.)? El desarrollo de la

técnica y el aumento de rendimiento del trabajo de los cuales ya hemos hablado, cumplen en esto un papel muy importante.

La concentración de la producción, o de las grandes empresas contribuye a ello, como lo veremos más adelante. La racionalización de la producción -de la cual hemos hablado al tratar el sistema Taylor- tiene cierta importancia; disminución de la inactividad de las máquinas, eliminación del paro parcial de las máquinas, etc., El capitalista al disminuir sus gastos de amortización “y también todos sus demás gastos -no piensa en los intereses de los obreros; al buscar las máquinas más baratas, empeora las condiciones de trabajo del obrero (descuidando, por ejemplo, las disposiciones sobre seguridad del trabajo, etc.)”.

Hagamos notar que el desarrollo de la técnica y de la composición orgánica del capital concedió a los gastos de amortización⁴² un lugar creciente entre los costos de producción y que las *economías* que puede realizar en este campo, el capitalista, adquieren una importancia cada vez mayor.

5. Los demás gastos del capitalista que no entran directamente en la producción de la mercancía se llaman gastos generales.

El mantenimiento del personal administrativo y de la administración, en general, de los empleados y de los agentes (especialmente de los agentes encargados de la compra de las materias primas), del personal auxiliar, mozos y guardias, los impuestos, las contribuciones, los gastos de seguro, el mantenimiento de escuelas y de enfermerías entran en estos gastos.

¿Son necesarios estos gastos generales? ¿Puede el capitalista eliminarlos totalmente? No, no puede renunciar a mantener una administración; arriesgaría mucho si no se asegurara; el Estado lo obliga a pagar impuestos y contribuciones.

Pero es evidente que cualquier capitalista intenta reducir estos gastos al mínimo.

La organización científica del trabajo y el sistema Taylor no le permiten solamente aumentar la intensidad y el rendimiento del trabajo de sus obreros. Le permiten también organizar el trabajo de la empresa y de sus obreros de manera que disminuya sensiblemente los gastos generales. De esta manera el trabajo por piezas disminuye los gastos de vigilancia de la mano de obra; los cebos engañosos del sistema Taylor obligan a los obreros a preocuparse de la conservación de los bienes del capitalista y a hacer el máximo de esfuerzo. Finalmente, la organización científica del trabajo, al poner a disposición del capitalista procedimientos científicos de facturación y de contabilidad,

⁴¹ Es un error creer que el capitalista debe siempre poseer sus fondos de amortización en dinero efectivo. Veremos, al tratar sobre el crédito, que el capitalista puede temporalmente aprovechar estos fondos, mientras el antiguo capital fijo no está totalmente consumido.

⁴² Numerosos autores colocan la amortización en los gastos generales.

disminuye los gastos de administración⁴³.

Esta es la importancia general de ciertos gastos en el precio de la mercancía terminada. El detalle de gastos distintos gastos constituye precisamente el cálculo que permite al capitalista tomar medidas para la disminución de ciertas categorías de gastos, con el fin de resistir a la competencia y no sucumbir en una lucha desigual.

El cálculo no le puede dar ventaja. El inventario de su economía personal no le permite remediar la inorganización, la inexistencia de un inventario general de toda la economía capitalista. Cualquiera sea la precisión con la cual el capitalista calcule el costo de la producción de una mercancía, no puede saber cuántas mercancías análogas sus competidores lanzarán al mercado y a qué precio. El capitalista sólo hace sus propios cálculos para utilizar más racionalmente su capital y sacar más ganancia de él. Pero otros capitalistas hacen el mismo esfuerzo. La lucha sigue y la anarquía de la sociedad capitalista

⁴³ La proporción de los obreros ocupados en la producción, en relación con el total de obreros y empleados en las empresas capitalistas, disminuye, sin embargo, a medida que van desarrollándose el capitalismo y la técnica (Ver en El Monitor de la Academia Socialista, XX, 3º fascículo, Moscú. 1923, O. Ermansky: Los objetivos de la organización científica del trabajo). Este hecho no nos contradice, porque tenemos en vista la disminución de los gastos generales a un nivel determinado e invariable de la técnica.

La concentración de la producción desarrolla un papel decisivo en la disminución de los gastos de producción y tiene también gran importancia en la disminución de los gastos generales. Cuanto mas grande es la fábrica, menor es la parte de los gastos de vigilancia, de alumbrado, etc., que entran en una unidad de mercancía.

En cuanto a los impuestos, el capitalista intenta cuanto puede por substraerse a ellos. Los hay que disimulan por todos los medios lícitos e ilícitos sus ingresos e intentan obtener una estimación tan modesta como sea posible de sus bienes. Pero como el Estado capitalista, que sólo defiende los intereses de la burguesía, necesita dinero, los políticos burgueses intentan trasladar las cargas fiscales sobre las masas trabajadoras. El capitalista obtiene, por lo tanto, una disminución de sus gastos generales.

Los gastos de manutención de escuelas, enfermerías, etc., sólo constituyen, todos lo saben, una parte insignificante de los gastos del capitalista. Las sumas ínfimas que el capitalista inteligente dedica a estas obras, les son devueltas al céntuplo. Dichas obras satisfacen al obrero y aumentan su celo.

Sin embargo, el capitalista no se dedica siempre a estas obras por su propia voluntad. El obrero lo obliga a ello con su acción sindical, con la lucha económica (huelga, etc.) o política (legislación del trabajo).

Otros gastos generales son ocasionados no por la producción de las mercancías, sino por la necesidad de venderlas: gastos de manutención de un aparato comercial, gastos de publicidad, etc. No son gastos de producción y, como no tratamos actualmente de comercio, dejamos a un lado este punto.

sigue existiendo.

7. El precio de producción y la teoría del valor del trabajo.

Al hacer el balance de lo que hemos dicho hasta ahora, llegamos a las conclusiones siguientes:

1. Cualquier capitalista, al vender su mercancía, intenta recuperar los gastos de producción y obtener además la mayor ganancia posible.

2. En el proceso de la competencia y transferencia de capitales la ganancia de los capitalistas tienden a una tasa media que depende de la composición orgánica y del tiempo de rotación del capital de la sociedad entera.

3. Por lo tanto, el punto de equilibrio en torno al cual oscilan los precios en la sociedad capitalista se determina por los gastos de producción más la ganancia media.

Este regulador de la sociedad capitalista se llama el precio de producción.

Pero inevitablemente, una pregunta se impone a la mente. ¿No está en contradicción esta conclusión con lo que hemos dicho del valor? Hemos establecido que el precio de una mercancía se determina, en último análisis, por el trabajo socialmente necesario para su producción. Al calcular el precio de las mercancías hemos considerado continuamente las horas de trabajo y ahora no hablamos más que de los gastos del capitalista, gastos de producción y gastos generales, y de ganancia.

Es verdad que no se trataba en el capítulo del valor de la sociedad capitalista con su sistema de explotación del trabajo sino de un régimen simple de producción de mercancías.

¿Pero cuáles son las relaciones entre los precios de producción de los cuales hablamos ahora y el valor de las mercancías del cual hemos hablado antes? Es muy importante contestar esta pregunta porque todos nuestros razonamientos se apoyaban sobre la teoría del valor.

Volvamos, por un instante, a la sociedad de la cual hablamos más arriba. Esta sociedad posee un capital de dos mil cuatrocientos millones de escudos, y todas sus empresas se pueden repartir, considerando la composición orgánica del capital, en tres categorías.

CAPITAL CONSTANTE	CAPITAL VARIABLE	PLUSVA LÍA m
		v
EN MILLONES DE ESCUDOS		

Ramas de la industria de alta composición orgánica de capital (construcción de máquinas etc.)

1000

200

200

Ramas de la industria de composición orgánica inferior de capital (panadería etc.)	200	200	200
Otras (industria textil etc.);	600	200	200
Totales	1800	600	600

Consideremos un momento las ramas de la producción inscritas bajo el título "otras". Tienen un capital constante de seiscientos millones de escudos, un capital variable de doscientos millones, una composición orgánica del capital igual a $600 : 200 = 3 : 1$. Tal es precisamente la composición orgánica del capital de la sociedad entera ($1.800 / 600 = 3 / 1$; las empresas inscritas bajo este rubro tienen, por lo tanto, una composición orgánica media de capital. Admitamos que dos escudos representen una hora de trabajo socialmente necesario. Calculemos cuántas horas de este trabajo están materializadas en las mercancías de todas las empresas, en otros términos, cuál es el valor de las mercancías producidas por este capital. (Para ello vamos a suponer, para ser más claros, que el capital constante está gastado y que su valor pasó enteramente a las mercancías en un solo movimiento de rotación efectuado exactamente en un año).

	Valor del capital constante transferido a las mercancías	Valor del capital variable transferido a las mercancías	Plusvalía materializada en mercancía	Total
	EN MILLONES DE ESCUDOS			
Ramas de la industria de alta composición orgánica de capital (construcción de máquinas etc.)	1000	200	200	1.400
Ramas de la industria de composición orgánica inferior de capital (panadería etc.)	200	200	200	600
Otras (industria textil etc.);	600	200	200	1.000
Totales	1800	600	600	3.000

Por lo tanto, las mercancías de los establecimientos de construcción de máquinas y otras empresas de alta composición orgánica de capital materializan setecientos millones de horas de trabajo;

el valor de estas mercancías es igual a mil cuatrocientos millones de escudos, el valor de las mercancías de las ramas de industrias de composición orgánica media del capital es de mil millones de escudos, y el de la mercancía de las empresas de capital de composición orgánica inferior es de seiscientos millones de escudos.

¿Cuál será, por lo tanto, el precio de producción de las mercancías de estas fábricas?

La tasa media de la ganancia es, en la sociedad que estudiamos, de 25% y las fábricas de máquinas, como los establecimientos de industrias análogas, han gastado un capital igual a $1.000 c + 200 v$, es decir mil doscientos millones de escudos, luego, el precio de producción de las máquinas construidas tiene que ser igual a los gastos de la producción (1.200 millones) más la ganancia media de 25%. Es decir: $1.200 \times 25 / 100 = 300$ millones de escudos, o sea, $1.200 \text{ millones} + 300 \text{ millones} = 1.500 \text{ millones}$.

De la misma manera se puede calcular el precio de producción de las empresas textiles y otras de composición orgánica media de capital.

GASTOS DE PRODUCCIÓN En millones de escudos	GANANCIA MEDIA En millones de escudos	PRECIO DE PRODUCCIÓN En millones de escudos
$600 + 200$ capital constante capital variable	25% sobre 800 = $800 \times .25 / 100$	$800 + 200 = 1.000$

Hagamos también el mismo cálculo para las empresas de composición orgánica inferior:

GASTOS DE PRODUCCIÓN	GANANCIA MEDIA	PRECIO DE PRODUCCIÓN
$200 C + 200 v$ 400 millones	25% sobre 400 100 millones	$400 + 100 = 500$ millones

Comparemos ahora los precios de producción de las mercancías de las distintas ramas con su valor.

	Valor de trabajo de las mercancías	Precio de producción de las mercancías	Medida en la cual el precio de producción es superior o inferior al valor
Ramas de la industria de alta composición orgánica de capital (construcción de máquinas, etc...)	1.400	1.500	+ 100

Ramas de la industria de capital de composición I orgánica inferior (panaderías, etc. . .)	1.000	1.000	=
Otras (industria textil)	600	500	- 100
Totales	3.000	3.000	igualdad

¿Qué nos enseñan estos cálculos?

Los propietarios de las fábricas de máquinas, empresas de capital de alta composición orgánica, al vender las máquinas al precio de la producción reciben más que el valor de estas máquinas; al contrario los propietarios de las panaderías reciben menos. ¿Por qué? Porque los “panaderos”, en realidad, debían recibir, a consecuencia de la composición orgánica inferior del capital de su empresa, una tasa de ganancia superior a la tasa media, pero tuvieron la obligación de renunciar a este excedente de ganancia. Lo hicieron contra su voluntad para que los propietarios de las empresas que construyen máquinas no vayan a preferir colocar sus capitales en la panadería, más lucrativa, lo que inevitablemente hubiera provocado una baja de los precios.

Por lo tanto, en este proceso de nivelación de la tasa de ganancia, los capitalistas panaderos y sus semejantes han perdido cien millones de escudos, las empresas de construcción de máquinas ganan precisamente, en excedente, esta suma.

En las ramas de la producción de capital de composición orgánica media, nuestros cálculos nos enseñan que el precio de producción de las mercancías es igual al valor.

De la misma manera, si comparamos la suma de los precios de producción de todas las mercancías de la sociedad con el valor, vemos que estas dos dimensiones son iguales; y esto se comprende: los constructores de máquinas han ganado tanto como los panaderos han perdido.

Desde un punto de vista puramente cuantitativo, en otros términos, desde el punto de vista de las dimensiones del valor y del precio de producción existe cierta relación entre ambos hechos, y entonces es evidente que si el valor no desaparece en la sociedad capitalista, sólo se manifiesta con eficacia, bajo su forma anterior en la sociedad considerada en su conjunto. El precio de producción crece sobre la base del valor, nace del valor, ya que está constituido por los gastos de producción y por la tasa de ganancia media, ya que la tasa de ganancia media al provocar variaciones del valor, nace del valor: porque finalmente la tasa de ganancia media no es más que la relación de la plusvalía de todas las empresas de la sociedad con el valor del capital de

esta sociedad.

Pero la conexión entre el precio de producción y el valor no termina aquí: la conexión cuantitativa entre la dimensión de las mercancías y su precio de producción se explica alternativamente por conexiones más profundas que siguen existiendo en el trabajo de los hombres en la producción, relaciones expresadas por el valor del precio de producción.

¿Cuáles son las relaciones de producción que encuentran su expresión en el valor? Las de los propietarios individuales de las mercancías, las que el mercado rige espontáneamente por medio de las cosas. El valor, al regir las relaciones entre los hombres, enseña a donde tiene que ir el trabajo del productor individual de mercancías, en otros términos, el valor está regulando la repartición del trabajo social, en una sociedad en la cual el trabajo social, en realidad, toma formas individuales basadas en la propiedad individual.

Pero si en el régimen de producción simple de mercancías la repartición del trabajo social se hace a través del valor, si el trabajo se dirige en línea recta en esta sociedad hacia la rama de producción que tiene el precio superior al valor; en la economía capitalista las cosas no son exactamente iguales: aquí es el precio de producción el que desarrolla el papel de regulador: la diferencia entre el precio individual y el precio de producción determina la medida en la cual una empresa es más o menos lucrativa, la cantidad de ganancias que puede dar al capitalista por su capital y decide, por dio mismo, a donde tiene que ir el capital.

De este modo, el precio de producción conduce a una repartición determinada de los capitales entre las ramas de la economía y las distintas empresas. Pero se comprende que al regular la repartición de los capitales, el precio de producción regula también la repartición del trabajo social: porque una determinada repartición de los capitales provoca una determinada repartición del trabajo en la sociedad. En la economía mercantil simple la repartición del trabajo social se hace directamente por medio del valor, en la sociedad capitalista se hace indirectamente por medio de los precios de producción y de la repartición de los capitales. Esto porque existen en la economía capitalista, además de la relación entre los poseedores de mercancías, otras relaciones sociales: primero las que existen entre los capitalistas y los obreros y en segundo lugar las que existen entre los distintos grupos de capitalistas industriales.⁴⁴

⁴⁴ La teoría del valor del trabajo sólo estudia un tipo de relaciones de producción entre los hombres (considerados como poseedores de mercancías); la teoría de los precios de producción supone, en cambio, la existencia de tres tipos de relaciones de producción de la sociedad capitalista (relaciones entre los poseedores de mercancías, relaciones

Las relaciones sociales de la economía mercantil simple, (es decir las relaciones entre distintos poseedores de mercancías que regulan espontáneamente sus relaciones por mediación de las mercancías en el mercado) no desaparecen en régimen capitalista, sino que se vuelven más complejas y toman otra forma porque otras relaciones se añaden a ellas.

Y, si es así, se comprende las relaciones de la economía que el valor, expresión de mercantil simple, no desaparece en la economía capitalista, y sólo toma en ella una forma más complicada, precisamente la del precio de producción. Aunque estas dos formas no coinciden exactamente, un lazo profundo existe entre ellas.

8. Precio de monopolio y ganancia de monopolio.

Hasta ahora, en la determinación de las leyes que rigen las relaciones de producción de la economía capitalista, hemos partido de la hipótesis de un régimen de competencia libre e ilimitada. Necesitábamos esta hipótesis para estudiar las leyes de la economía capitalista bajo su forma más pura. Sin embargo, encontramos en la sociedad capitalista real, distintos factores que limitan frecuentemente la ley de la libre competencia. En estos factores entra la política del Estado, que interviene por medio de un sistema de medidas en la competencia libre y espontánea, y, por lo tanto la limita en cierta medida, también entra en estos factores el monopolio natural de ciertos productos y principalmente la política de las asociaciones patronales, los trusts, sindicatos, etc... que constituyen los monopolios. Es evidente que los capitalistas utilizan cualquier monopolio para subir los precios de las mercancías por encima de su valor, y del precio de producción. De esta manera se establece en el mercado el precio de monopolio ¿De qué depende este precio, qué leyes lo determinan? ¿Depende exclusivamente del capricho y del arbitrio del capitalista, o depende, hasta cierto punto, de las leyes que determinan los precios de producción en el régimen de libre competencia?

Sabemos que el precio de producción se determina, en el régimen de libre competencia, por los gastos de producción, (precio de costo) más una ganancia media. La ganancia media resulta de la transferencia de los capitales de las ramas de la producción de alta composición orgánica del capital a las ramas de capital de composición orgánica inferior.

¿Qué influencia ejerce la nivelación de la ganancia o la tasa de monopolio sobre todo este proceso?

El monopolio no aspira a facilitar la transferencia del capital y de este modo a nivelar la ganancia, sino a parar la acción de la ley de la competencia y, por lo tanto, a subir la ganancia. El monopolio limita la ley del precio de producción. El precio está establecido por el monopolio y ya no corresponderá exactamente al precio de producción.

¿Significa esto que el precio del monopolio depende exclusivamente del capricho del capitalista y pierde toda relación con la ley del valor?

Antes de contestar esta pregunta, veamos quién paga finalmente estos precios aumentados por los dueños del monopolio, veamos de qué bolsillo sale la ganancia aumentada del monopolio. Por un lado esta ganancia se puede obtener en detrimento de otros capitalistas competidores, en primer lugar de los que no pertenecen a las asociaciones patronales monopolistas; en este caso se descuenta la ganancia de la plusvalía de los competidores. Finalmente, esta reducción podrá provocar la ruina de los capitalistas, no organizados en los monopolios: los obligará a entrar en las asociaciones que constituyen el monopolio.

La segunda fuente posible de la ganancia del monopolio, es el consumidor. Cuando se trata del obrero, la ganancia del monopolio equivale a una reducción del salario; cuando se trata del campesino, la ganancia del monopolio se descuenta de la parte del valor creado por el trabajo.

El consumidor no tiene más que un medio de defensa contra el precio del monopolio: cuando este precio llega a ser demasiado alto, el consumidor no compra más.

En el segundo caso como en el primero, el alza de los precios y de la ganancia tiene límites determinados. En el primer caso choca con la resistencia de los demás capitalistas, en el segundo con la capacidad de compra del consumidor. Más allá de cierto límite, los altos precios disminuyen la demanda hasta el punto que una baja de los precios se vuelve ventajosa. Sólo dentro de estos límites el monopolio puede subir el precio a su antojo.

Es fácil darse cuenta que si el precio de monopolio no corresponde enteramente al precio de producción, los límites dentro de los cuales oscila se determinan por las leyes del valor.

entre los capitalistas y los obreros, relaciones entre los distintos grupos de capitalistas industriales). J. Roubinec, *Ensayos sobre la teoría del valor de Karl Marx*, Moscú, 1924.

