

Resumen de **EL CAPITAL**

ନିରୁଦ୍ଧ

Gabriel Deville

ନିରୁଦ୍ଧ

Biblioteca Virtual

OMEGALFA

2015

Ω

Fuente original: “Resumen de El Capital”, de Gabriel Deville,
edición de E. Claridad, Buenos Aires, 1966.

Digitalización y maquetación: Demófilo, 2015

Omnia sunt communia

Biblioteca Virtual
OMEGALFA
2015
Ω

Índice

Sección I. Mercancía y moneda	4
Capítulo I. La mercancía	4
Capítulo II. De los cambios	12
Capítulo III. La moneda o la circulación de las mercancías	15
Sección II. Transformación del dinero en capital	25
Capítulo IV. Formula general del capital	25
Capítulo V. Contradicciones de la formula general del capital	27
Capítulo VI. Compra y venta de la fuerza de trabajo	30
Sección III. Producción de la plusvalía absoluta	34
Capítulo VII. Producción de valores de uso y producción de la plusvalía	34
Capítulo VIII. Capital constante y capital variable	41
Capítulo IX. Tipo de plusvalía	44
Capítulo X. La jornada de trabajo	51
Capítulo XI. Tipo y masa de la plusvalía	56
Sección IV. Producción de la plusvalía relativa	59
Capítulo XII. Plusvalía relativa	59
Capítulo XIII. Cooperación	61
Capítulo XIV. División del trabajo y manufactura	65
Capítulo XV. Maquinismo y grande industria	74
Sección V. Nuevas consideraciones de la producción de la plusvalía	95
Capítulo XVI. Plusvalía absoluta y plusvalía relativa	95
Capítulo XVII. Variaciones en relación de intensidad entre la plusvalía y el valor de la fuerza de trabajo	98
Capítulo XVIII. Expresiones del tipo de la plusvalía	104
Sección VI. El salario	105
Capítulo XIX. Transformación del valor o del precio de la fuerza de trabajo en salario	105
Capítulo XX. El salario a jornal	107
Capítulo XXI. El salario a destajo	110
Capítulo XXII. Diferencia en el tipo de los salarios nacionales	113
Sección VII. Acumulación del Capital	115
Capítulo XXIII. Reproducción simple	116
Capítulo XXIV. Transformación de la plusvalía en capital	121
Capítulo XXV. Ley general de la acumulación capitalista	131
Sección VIII. La acumulación primitiva	149
Capítulo XXVI. El secreto de la acumulación primitiva	149
Capítulo XXVII. Origen del capitalismo industrial	153
Capítulo XXVIII. Tendencia histórica de acumulac. capitalista	156
Capítulo XXIX. Teoría moderna de la colonización	158

SECCIÓN I. MERCANCÍA Y MONEDA.

CAPÍTULO I. LA MERCANCÍA.

La mercancía, esto es, el objeto que en lugar de ser consumido por el productor, se destina al cambio o la venta, es la forma elemental de la riqueza de las sociedades en que impera el régimen de producción capitalista. Así, pues, el punto de partida de nuestro estudio debe ser el análisis de la mercancía.

1. Valor de uso y valor de cambio.

Consideremos dos objetos; por ejemplo: una mesa y una cantidad de trigo. Merced a sus cualidades particulares, cada uno de esos objetos sirve para satisfacer necesidades diversas. Luego ambos son útiles al hombre que los emplea.

Para transformarse un objeto en mercancía, debe ser, en primer término, una cosa útil que ayude a satisfacer necesidades humanas de cualquier especie. La utilidad de una cosa que depende de sus cualidades naturales y aparece en su uso o consumo, hace de ella un *valor de uso*.

Destinado por quien lo forja a satisfacer las necesidades o las conveniencias de otros individuos, el productor lo entrega a persona que le es útil, a quien desea usarlo, a cambio de otro objeto, y por este acto se trueca en mercancía. La proporción variable en que las mercancías de especie diferente se cambian entre sí, constituye su *valor de cambio*.

Valor, su sustancia.

Consideremos la relación de cambio entre dos mercancías; por ejemplo: 75 kilogramos de trigo igualan a 100 kilogramos de hierro. ¿Qué quiere decir eso? Que en esos dos objetos distintos, trigo y hierro, hay algo de común.

Este algo no puede ser una propiedad natural de las mercancías, ya que no se tienen en cuenta sus cualidades naturales sino en cuanto les dan una utilidad que las convierte en valores de uso. En su cambio —y esto es lo que caracte-

riza la relación de cambio—, no se tiene en cuenta su utilidad respectiva, y sólo se considera si se encuentran respectivamente en cantidad adecuada. Como valores de uso las mercancías son, ante todo, de cualidad distinta, pero como valores de cambio, sólo pueden ser diferentes en cantidad.

Si se prescinde de las propiedades naturales —del valor de uso de las mercancías—, sólo les queda una cualidad: la de ser productos del trabajo.

En este concepto, puesto que en una mesa, una casa, un saco de trigo, etc., debemos hacer prescindir de la utilidad respectiva de tales objetos, de su forma útil particular, no tenemos para qué preocuparnos del trabajo productivo especial del ebanista, del albañil, del labrador, etc., que les han dado esa forma particular. Abstrayendo así de esos trabajos su fisonomía propia, sólo nos queda su carácter común, y desde ese momento todos quedan reducidos a un gasto de fuerza humana de trabajo, es decir, a un desgaste del organismo del hombre, sin relación con la forma particular en que se ha gastado esa fuerza.

Resultantes de un gasto de fuerza humana en general, muestras del mismo trabajo indistinto, las mercaderías revelan solamente que en su producción se ha gastado una fuerza de trabajo. De otro modo: que en ellas se ha acumulado trabajo. Las mercancías son *valores* en tanto que son materialización de ese trabajo, sin analizar su forma. Lo que *se* observa de común en la relación de cambio o en el valor de cambio de las mercancías, es su valor.

Magnitud del valor, tiempo de trabajo socialmente necesario.

La sustancia del valor es el trabajo. La medida de la cantidad de valor es la cantidad de trabajo, que a su vez se mide por la duración, o sea por el tiempo de trabajo.

El tiempo de trabajo que determina el valor de un producto, es el tiempo socialmente necesario para producirlo; mejor dicho, el tiempo necesario, no en un caso particular, sino considerado como término medio; esto es: el tiempo que exige un trabajo ejecutado conforme el grado medio de habilidad y de intensidad y en las condiciones ordinarias con respecto al medio social convenido.

La magnitud del valor de una mercancía no sufriría alteración, si el tiempo necesario para producirla continuara siendo el mismo: pero éste varía cada vez que se modifica la productividad del trabajo, es decir, con cada alteración que se introduce en la actividad de los procedimientos o de las condiciones exteriores en que se manifiesta la fuerza del trabajo. La productividad,

pues, del trabajo depende, entre otras cosas, de la habilidad media de los trabajadores, de la amplitud y eficacia de los medios de producir y de circunstancias exclusivamente naturales; por ejemplo: la misma cantidad de trabajo está representada en ocho fanegas de trigo, si la estación ha sido favorable, y en cuatro en el caso contrario.

Por regla general, si la productividad del trabajo aumenta disminuyendo el tiempo necesario para la producción de un artículo, el valor de este artículo disminuye, y recíprocamente, si la productividad disminuye, el valor aumenta. Mas cualesquiera que sean las variaciones de su productividad, el mismo trabajo crea siempre el mismo valor, funcionando durante igual tiempo, sólo que suministra en un tiempo determinado una cantidad mayor o menor de valores de uso u objetos, según que aumente o disminuya su productividad.

Aunque gracias a un aumento de productividad se produzcan en el mismo tiempo dos vestidos en vez de uno, cada vestido seguirá teniendo la misma utilidad que antes de duplicarse la producción; pero con dos vestidos se pueden vestir dos hombres en lugar de uno; así, pues, hay aumento de riqueza material. Sin embargo, el valor del conjunto de objetos útiles sigue siendo el mismo: dos vestidos hechos en el mismo tiempo que antes de hacer uno, no valen más de lo que precedentemente uno solo.

Cualquier modificación en la productividad que haga más fecundo el trabajo, aumenta la cantidad de artículos que ese trabajo proporciona. Y por lo tanto, la riqueza material; pero no modifica el valor de esa cantidad de ese modo aumentado materialmente, si continúa siendo idéntico el tiempo total de trabajo empleado en su fabricación.

Sabemos ya que la sustancia del valor es el trabajo. También sabemos que su medida es la duración del trabajo.

Una cosa puede ser valor de uso sin ser un valor. Basta para ello que sea útil al hombre, sin que provenga de su trabajo. Así sucede con el aire, los prados naturales, la tierra virgen, etc. Un valor de uso sólo tiene valor cuando se le acumula cierta cantidad de trabajo humano. Por ejemplo: el agua que corre en un río, aunque útil para muchas necesidades del hombre, carece, sin embargo, de valor; mas si por medio de cántaros o tubos se la transporta a un quinto piso, adquiere inmediatamente valor, pues para hacerla llegar se ha gastado cierta cantidad de fuerza humana.

Una cosa puede ser útil y producto del trabajo sin ser mercancía. Todo el que con su producto satisface sus propias necesidades, sólo crea un valor de uso por su propia cuenta. Para producir mercancías hay que producir valores de

uso, con el designio de entregarlos al consumo general por medio del cambio.

En fin, ningún objeto puede convertirse en valor si no es útil. Un objeto inútil no crea valor, porque se ha gastado inútilmente el trabajo que contiene.

II. Doble aspecto de trabajo.

El trabajo del ebanista, del albañil, del labrador, etcétera, crean valor por su condición común de trabajo humano; pero forman una mesa, una casa, una cantidad de trigo, etc.: en suma, diversos valores de uso, porque poseen cualidades diferentes.

Cada clase de trabajo implica, por una parte, gasto físico de fuerza humana, siendo en este sentido de igual naturaleza y formando el valor de las mercancías, y por otra parte todo trabajo implica un gasto de fuerza humana en una u otra forma productiva determinada por un fin particular, y en este concepto de trabajo útil diferente, produce valores de uso o cosas útiles.

Doble carácter social del trabajo privado.

Al conjunto de todos los objetos útiles requeridos por la variedad de las necesidades humanas, corresponde un conjunto de obras o trabajos igualmente variados. Para satisfacer las diversas necesidades del hombre, el trabajo, pues, se presenta bajo distintas formas útiles, y de ahí resultan innumerables industrias.

Aunque ejecutadas independientemente y sin relación ostensible —según la voluntad y designio particular de sus productores—, las diversas especialidades de trabajos útiles se manifiestan como partes —que se completan mutuamente— del trabajo general destinado a satisfacer la suma de necesidades sociales. Cada uno de los oficios individuales, que corresponde a lo sumo a una orden de necesidades, y cuya variedad indispensable no resulta de ningún convenio previo, forman en su totalidad los eslabones del sistema social de la división del trabajo, que se adaptan a la diversidad infinita de las necesidades.

De esta manera, trabajando los hombres unos para otros, sus obras privadas revisten, por esa sola razón, un carácter social; pero tales obras también tienen un carácter social por su semejanza en concepto de trabajo humano en general, apareciendo la semejanza nada más que en el cambio, es decir, en

una relación social que los coloca frente a frente y en una base de equivalencia, a pesar de su diferencia natural.

Reducción de toda clase de trabajo a cierta cantidad de trabajo simple.

Las múltiples transformaciones de la materia natural y su adaptación a las distintas necesidades humanas, que constituyen toda la tarea del hombre, son más o menos penosas de realizar, y por lo tanto, las diferentes clases de trabajo de donde resultan son más o menos complicadas.

Mas cuando hablamos del trabajo humano desde el punto de vista del valor, sólo consideramos el trabajo simple, es decir, el gasto de la simple fuerza que cualquier hombre sin educación especial posee en su organismo. Es verdad, que el término medio del trabajo simple varía según los países y las épocas, pero siempre se encuentra determinado en una sociedad dada, es decir, en cada sociedad. El trabajo superior no es otra cosa que trabajo simple, multiplicado, pudiendo reducirse siempre a una cantidad mayor de trabajo simple; por ejemplo: un día o jornada de trabajo superior o complicado, puede equivaler a dos días o jornadas de trabajo simple.

La experiencia enseña que esta reducción de cualquier trabajo a determinada cantidad de una sola especie de trabajo, se hace todos los días y en todas partes. Las mercancías más diversas encuentran su expresión uniforme en moneda, es decir, en una cantidad determinada de oro o plata, Por eso sólo los diferentes géneros de trabajo, cuyo producto son las mercancías —y por complicados que ellos sean—, se van a reducir en una proporción dada al producto de un trabajo único: el que suministra el oro o la plata. Cada género de trabajo solamente representa una cantidad de este último.

III.El valor, realidad social, solo aparece en el cambio.

Las mercancías lo son por ser al mismo tiempo objeto de utilidad y un porta—valor. Así, pues, sólo pueden ingresar en la circulación si se presentan bajo doble forma: la suya natural y la de valor.

Considerada una mercancía aisladamente, como objeto de valor, no puede apreciarse. En vano diremos que la mercancía es un trabajo humano materializado; pues la reduciremos a la abstracción valor sin que la más tenue partícula de materia constituya este valor. En ambos casos sólo tendrá una forma palpable: su forma natural de objeto útil.

Si recordamos que, en concepto de valores, la realidad de las mercancías consiste en que son la expresión varia de la misma unidad social, es decir, del trabajo humano, aparecerá evidente que esa realidad, puramente social,

sólo puede manifestarse en las transacciones sociales. El carácter de valor se manifiesta en las relaciones de las mercancías entre sí y sólo en esas relaciones. Como valores, los productos del trabajo revelan en el cambio una existencia social bajo idéntica forma, distinta de su existencia material, y bajo formas diversas, como objeto de utilidad. Una mercancía expresa su valor por la circunstancia de poderse cambiar por otra. En una palabra, por el hecho de presentarse como valor de cambio, y sólo de ese modo.

Si el valor se revela en la relación de cambio, éste no engendra el valor. Al contrario, el valor de la mercancía es el que regula sus relaciones de cambio y determina sus relaciones con los demás. Esto se comprenderá mejor con una comparación.

Un pilón de azúcar es pesado; pero su aspecto no lo indica, y menos aún su peso. Consideremos diferentes pedazos de hierro de peso conocido. La forma material del hierro, como la del azúcar, tampoco es por sí misma una indicación de su pesantez; los pedazos de hierro, puestos en relación con el pilón de azúcar, nos darán a conocer el peso de este último. Así, pues, la magnitud de su peso, que no aparecería considerado el pilón de azúcar aisladamente, se revela al ponerlo en relación con el hierro; pero la relación de peso entre el hierro y el azúcar no es la causa de la existencia del peso del azúcar. Al contrario, este peso es quien establece la relación.

La del hierro con el azúcar es posible, porque ambos, aunque tan diferentes por su uso, tienen una propiedad común: la pesantez. En esta relación, el hierro sólo se considera como un cuerpo que representa peso; se prescinde de sus demás propiedades, y sirve únicamente como medida de peso. Análogamente, al expresar un valor cualquiera —por ejemplo, veinte metros de tela valen un vestido—, la segunda mercancía sólo representa valor: la utilidad particular del vestido no se tiene en cuenta en este caso, y sólo sirve como medida de valor de la tela. Pero ahí concluye la semejanza. En la expresión del peso del pilón de azúcar, el hierro representa una cualidad común a ambos cuerpos, pero es una cualidad natural: su pesantez. En la expresión de valor de la tela con el vestido, éste representa fijamente una cualidad común a ambos objetos: pero ya no es una cualidad natural, sino de origen exclusivamente social: su valor.

La mercancía que tiene un doble aspecto —objeto de utilidad y valor— no aparece, pues, tal como es, sino cuando se deja de considerarla aisladamente, cuando por su relación con otra mercancía, por la posibilidad de ser cambiada, adquiere su valor una forma apreciable: la de valor de cambio, distinta de su forma natural.

Forma del valor.

En concepto de valores, todas las mercancías son expresivas de la misma utilidad —trabajo humano—, y pueden reemplazarse mutuamente. Por consiguiente, una mercancía puede cambiarse por otra mercancía. En realidad hay imposibilidad de cambio inmediato entre las mercancías. Una sola de ellas reviste la forma apta del cambio inmediato con todas las demás. Bien sabido es que las mercancías poseen una forma especial de valor: la forma moneda, que tiene su fundamento en la simple forma de la relación de cambio. Tal es: 20 metros de tela valen un vestido, ó 75 kilogramos de trigo valen 100 kilogramos de hierro, etcétera.

En primer término, con arreglo a esta fórmula, cualquier mercancía se cambia por otra mercancía diferente de cualquiera clase que sea. Así ocurre en los cambios aislados, en que una sola mercancía expresa accidentalmente su valor en otra mercancía también sola.

En segundo lugar, una misma mercancía se cambia, no ya al azar con otra, sino regularmente con otras varias; por ejemplo: 20 metros de tela valen alternativamente un vestido, 75 kilogramos de trigo, 100 kilogramos de hierro, etcétera. En este caso, una mercancía expresa su valor en una serie de mercancías, mientras que en el caso anterior lo revelaba en una sola.

En la fórmula precedente hemos visto que 20 metros de tela valen un vestido, ó 75 kilogramos de trigo, 100 kilogramos de hierro... etc. No cambiando la mercancía cuyo valor se quiere expresar —que es la tela—, varían las que expresan su valor; ahora un vestido, luego el trigo, después el hierro, etc. La misma mercancía —la tela— puede tener tantas representaciones de su valor cuantas sean las diferentes mercancías. Y, por el contrario, si quisiéramos que una sola representación reflejase el valor de todas las mercancías, tendríamos que invertir nuestro ejemplo de este modo: un vestido vale 20 metros de tela; 75 kilogramos de trigo valen 20 metros de tela; 100 kilogramos de hierro valen 20 metros de tela, etc. Esta fórmula, que es la precedente invertida, la cual era a su vez el desarrollo de la forma simple de la relación de cambio, nos da, últimamente, una expresión uniforme de valor para el conjunto de las mercancías. Todas ellas tienen ya una medida común de valor —la tela—, que siendo susceptible de cambio inmediato con ellas; es para todas las formas de existencia de su valor.

Desde el punto de vista del valor, las mercancías son cosas puramente sociales, y, por lo tanto, su forma valor debe revestir una forma de validez social. Y la forma valor sólo ha adquirido consistencia, desde el punto en que se ha unido a un género especial de mercancías, es decir, a un objeto único univer-

salmente aceptado. En principio, este objeto único, forma oficial de los valores, podría ser una mercancía cualquiera; pero la especial, con cuya forma propia se ha confundido paulatinamente el valor, es el oro, y obtendremos la forma moneda del valor: todas las mercancías se reducen a cierta cantidad de oro.

Antes de conquistar históricamente este monopolio social de forma del valor, el oro era una mercancía como todas las demás, y sólo porque representa previamente el papel de mercancía al lado de las otras, hoy actúa como moneda frente a las demás. Como cualquier mercancía, el oro se presentó primero, accidentalmente, en cambios aislados, y poco a poco funcionó después y en una esfera más o menos limitada, como medida general del valor. Ahora los cambios de productos se realizan exclusivamente por mediación suya.

La forma moneda del valor aparece hoy como su forma natural. Al decir que el trigo, un vestido, un par de botas, se refieren a la tela como a la medida de valor, como a la encarnación general del trabajo humano, salta inmediatamente a la vista lo peregrino de la proposición; pero cuando los productores de esas mercancías las refieren al oro o a la plata, en vez de a la tela, lo cual, en el fondo, es lo mismo, la proposición deja de sorprenderles. No parece que una mercancía se haya convertido en moneda, porque las demás expresen en ella su valor, sino al contrario, que las mercancías expresan en ella su valor, porque es moneda.

IV. Apariencia material del carácter social del trabajo.

Esta forma, moneda o dinero, contribuye, pues, a sugerir una idea falsa de las relaciones de los productores. Esas relaciones ponen a los productos en mutua presencia para cambiarlos comparando sus valores, es decir, comparando el trabajo de diferente género que cada cual contiene en concepto de trabajo humano semejante, y prestando así a ese trabajo y a sus productos, un aspecto social distinto del natural.

Y los productos del trabajo que en sí mismos son cosas sencillas y fáciles de comprender, se toman complicados, llenos de sutilezas y enigmáticos en cuanto se les consideran como objetos de valor, prescindiendo de su naturaleza física; en una palabra, desde que se convierten en mercancías.

El valor de cambio, que no es en puridad otra cosa que la manera social de contar el trabajo invertido en la fabricación de un objeto, y que, por lo tanto, sólo tiene una realidad social, ha llegado a ser tan familiar para todos, que

parece ser —como la forma moneda para el oro y la plata— una propiedad intrínseca de los objetos.

Habiendo aparecido en el período histórico en que domina el sistema mercantil de producción, ese carácter de valor ha asumido el aspecto de un elemento material de las cosas, inherente a ellas y eterno; mientras que existen sistemas de producción en que la forma social de los productos del trabajo se confunde con su forma natural —en vez de ser distinta de ella—, y en que los productos se presentan como objetos de utilidad bajo diversos conceptos y no como mercancías que se cambian recíprocamente.

Esa apariencia material que se da a un fenómeno puramente social, esa ilusión de que las cosas tienen una propiedad natural y que por virtud de ella se cambian en proporciones determinadas, convierte a los ojos de los productores su propio movimiento social, sus relaciones personales para el cambio de sus productos, en movimiento de las cosas mismas, que los arrastra, sin que puedan dirigirlo ni mucho menos. La producción y sus relaciones —creación humana— dominan al hombre en lugar de estarle subordinadas.

Hecho análogo se observa en la nebulosa región del mundo religioso. En esta región los productos del cerebro humano se convierten en dioses, toman el aspecto de seres independientes, dotados de cuerpos propios, que se comunican entre sí y con los hombres. Lo mismo sucede con los productos manuales en el mundo mercantil.

CAPÍTULO II. **DE LOS CAMBIOS.**

Relaciones de los poseedores de mercancías; condiciones de esas relaciones.

No pudiendo las mercancías ir por sí solas al mercado ni cambiarse entre sí, para ponerlas en contacto sus poseedores, tienen que establecer a su vez mutuas relaciones; de modo que cada cual se apropia la mercancía ajena entregando la propia, por medio de un acto voluntario común. Así, pues, para que la enajenación sea recíproca, los poseedores deben reconocerse tácitamente como propietarios privados de las cosas enajenadas. Esa relación jurídica, cuya forma es el contrato, no es otra cosa que la relación de las voluntades en que se refleja la relación económica. En tal caso, las personas sólo existen a título de representantes de la mercancía que poseen.

Para el dueño de una mercancía que quiere cambiarla por otra, esa mercancía no es un valor de uso, un objeto de utilidad, pues entonces no procuraría deshacerse de ella. La única utilidad que el mercader cambista encuentra en su mercancía es que puede ser útil a otros, y que, por lo tanto, es un instrumento de cambio y un portavalor. Desde ese punto aspira a enajenada por otras mercancías, cuyo valor de uso puede satisfacer sus necesidades personales.

Todas las mercancías son lo contrario de valores de uso o valores negativos para quienes las poseen, y valores de uso positivo para quienes carecen de ella, siendo, pues, necesario que varíen de dueño. Esa variación constituye precisamente su cambio. Pero éste no las relaciona entre sí, sino en el concepto de valores, y sólo después del cambio vienen a ser valores de uso para el nuevo poseedor que las ha adquirido considerando su utilidad. Es necesario, pues, que las mercancías se manifiesten como valores antes de que puedan realizarse como valores de uso.

También es preciso que su valor de uso esté demostrado antes de que las mercancías puedan realizarse como valores; pues sólo se realizan como tales, a condición de que se demuestre que el trabajo invertido en producirlas lo haya sido en forma útil a otros; y esta condición sólo se prueba cuando hay alguien que quiere adquirirlas atendiendo a su utilidad. En suma, la utilidad de las mercancías sólo se demuestra por su cambio.

En conclusión, sólo cuando son útiles las mercancías pueden presentarse como valores; aunque deben haberse presentado como valores antes de manifestar su utilidad. ¿Cómo quedarán satisfechas estas condiciones contradictorias para los poseedores de las mercancías?

La relación de cambio engendra la forma moneda.

En esta situación las mercancías sólo pueden manifestar su carácter de valor y la cantidad de éste si se colocan sobre una base de igualdad con una cantidad determinada de cualquier cosa útil, cuyo valor esté ya demostrado. Dos mercancías revelan su valor por su comparación con una tercera, cuya utilidad, ya reconocida, da consistencia al valor de las otras dos. Esta tercera mercancía se convierte en moneda, según hemos visto en el capítulo precedente. La relación de cambio es quien origina, necesariamente, la forma moneda.

El desarrollo histórico de la producción y del cambio ha impreso cada vez más a los productos del trabajo el carácter de mercancías; de productos para otros; una parte cada vez mayor de objetos útiles se ha producido intencio-

nalmente para el cambio, es decir, que hasta en su producción los objetos no se consideran sino como valores desde el punto de vista de su utilidad. Para realizar el cambio, era necesario poder comparar su valor respectivo, y no pudiendo hacerse esta comparación sino mediante otra mercancía, la necesidad de comercio ha dado así origen a una forma palpable que permite comparar los objetos desde el punto de vista del valor.

Esta forma palpable que al principio se asocia a una u otra mercancía, acaba por asociarse exclusivamente a una especie particular de mercancía. Una mercancía especial que se separa de las otras, sirve de común acuerdo para exponer sus valores recíprocos. La forma natural de esa mercancía queda establecida socialmente como la forma de existencia del valor y funciona como moneda, transformándose en dinero.

La forma moneda se asocia a los metales preciosos.

Originariamente es la casualidad quien decide sobre el género de mercancías en que ha de fijarse la forma moneda; pero esa forma no tarda en asociarse a las mercancías que por sus cualidades naturales son más aptas para esta función social, es decir, a los metales preciosos. En efecto, todas las muestras de estos metales son idénticas en el concepto de las cualidades, y sólo tales materias podían tener forma propia para manifestar el valor y servir de imágenes palpables del trabajo humano. Además, como las mercancías, en concepto de valores, sólo difieren por su cantidad, la mercancía moneda debe ser susceptible de diferencias cuantitativas, a fin de adaptarse a las variaciones de cantidad.

El valor de uso del oro y de la plata, convertidos en mercancía moneda, es doble. Además de su utilidad como mercancía, pues sirven de materia prima para fabricar numerosos artículos, poseen una utilidad particular por su función como moneda.

La relación social de cambio, que transforma el oro y la plata en moneda, no les da su valor, pues ya lo tenían antes de ser moneda, sino esa forma especial de valor. La circunstancia de saber que el oro tiene esa forma especial de valor, la forma moneda que lo hace susceptible de cambio inmediato con las demás mercancías, arguye el conocimiento de cuánto valen veinte pesos oro, por ejemplo. Como cualquier mercancía, el oro no puede expresar su propia cantidad de valor sino en otras mercancías, y basta leer en sentido inverso una tarifa de precios corrientes, para encontrar la cantidad de valor del oro expresado en todas las mercancías imaginables.

CAPÍTULO III.

LA MONEDA O LA CIRCULACIÓN DE LAS MERCANCÍAS.

I. Medida de los valores.

Supongamos, para mayor claridad, que el oro es la mercancía moneda. Realmente, en los países en que dos mercancías, el oro y la plata, desempeñan legalmente la función de medida de valor, sólo una de ellas se sostiene en su lugar.

La primera función del oro consiste en suministrar al conjunto de las mercancías la materia en que expresen sus valores como productos de calidad igual y comparables, por consiguiente, en el concepto de cantidad. Desempeña, pues, el papel de medida universal de los valores.

Mas no es el oro convertido en moneda lo que hace a las mercancías conmensurables; al contrario, porque son conmensurables —siendo de igual calidad en concepto de valores y fuerza materializada de trabajo—, pueden hallar juntas su magnitud de valor en una mercancía convertida en medida común. Esta medida de los valores, merced a la moneda, sólo es la forma que debe revestir necesariamente su medida efectiva, que será siempre el tiempo de trabajo.

La forma precio.

La expresión en oro de la magnitud de valor de una mercancía, es su forma moneda, o su precio.

El precio de las mercancías no es cosa visible por sí misma. El poseedor se ve obligado a ponerles unas etiquetas para anunciar su precio, para representar su igualdad con el oro. No hay comerciante que no sepa perfectamente que no necesita ni un gramo de oro efectivo para estimar en oro el valor de millones de mercancías. Aunque en su función de medida de los valores sólo se emplea la moneda como moneda imaginaria, no por eso la fijación de los precios deja de depender completamente de la materia de la moneda. Si esta materia fuese cobre en vez de oro, los valores estarían representados por cantidades de cobre diferentes de las cantidades de oro; en otros términos, por precios diferentes.

Como cantidades distintas de una misma cosa —del oro— las mercancías se comparan y se miden entre sí, y de ahí surge la necesidad de referirlas a una cantidad de oro que se fija como término de comparación o como unidad de

medida. Como esa cantidad de oro ha de poseer una autenticidad social, la determina la ley. Dividida en partes iguales, la cantidad fija de metal se convierte en el tipo de los precios.

Por consecuencia, el oro desempeña aquí una segunda función. Sabemos que, como medida de los valores, sirve para transformar el de las mercancías en supuestas cantidades de oro en precios. Ahora bien: como tipo de los precios, mide esas diversas cantidades de oro por una cantidad fija y las refiere a un peso fijo de oro. Los precios o las cantidades de oro en que se transforman imaginariamente las mercancías, se expresan desde este momento con los nombres monetarios de ese peso fijo, unidad de medida y de sus subdivisiones, por ejemplo: en pesos.

Los precios indican, pues, dos cosas simultáneas: la magnitud del valor de las mercancías y la parte del peso de oro convertido en unidad de medida, por la cual pueden cambiarse inmediatamente.

Sí el precio, como índice de la magnitud del valor de la mercancía, es la indicación de su relación de cambio con la moneda, no se ha de concluir que la indicación de su relación de cambio con la moneda se confunde, necesariamente, con la indicación de su magnitud de valor.

En efecto, la magnitud de valor expresa la íntima relación que existe entre una mercancía y el tiempo de trabajo social necesario para producirla. Desde que el valor se convierte en precio, esa relación aparece como la relación de cambio de la mercancía con la moneda. Pero la relación de cambio, lo mismo puede expresar el valor de la mercancía que el más o el menos que su cambio produce, accidentalmente, en circunstancias dadas.

Supongamos que un saco de trigo se produce en el mismo tiempo de trabajo que 13 gramos de oro, y que el nombre monetario de esos 13 gramos de oro sea el de cinco pesos. La expresión moneda del valor del saco de trigo —o su precio— será cinco pesos.

Aunque las condiciones de la producción no varíen, siendo necesario el mismo tiempo de trabajo si se presentan circunstancias que permiten estimar el saco de trigo en siete pesos y medio u obligan a bajarlo a dos y medio, en ese caso siete pesos y medio y dos y medio, son expresiones que aumentan o disminuyen el valor del trigo y, sin embargo, son sus precios, porque expresan la relación de cambio del trigo y de la moneda.

Luego es posible que exista una diferencia cuantitativa entre el precio de una mercancía y su magnitud de valor, y esa forma precio.

En el precio, es decir, en el nombre monetario de las mercancías, su equivalencia con el oro aún no es un hecho consumado. Para producir prácticamente el efecto de un valor de cambio, la mercancía debe dejar de ser oro simplemente imaginado y convertirse en oro real y tangible para darle un precio, y basta con declararla igual a una cantidad de oro puramente imaginaria; pero hay que sustituirla con oro efectivo para que preste a su poseedor el servicio de procurarle las cosas que necesita por medio del cambio.

La forma precio sólo revela que las mercancías son alienables y en qué condiciones su poseedor quiere enajenarlas. Los precios son como miradas amorosas que las mercancías dirigen al dinero. Para que éste se deje atraer por las mercancías es preciso que su valor útil esté reconocido. No hablamos de los errores más o menos intencionados en que se incurre al fijar los precios. Esos errores se corrigen muy pronto en el mercado, por la tarifa de los competidores.

II. Circulación de las mercaderías.

El cambio transporta las mercancías de manos en que son valores negativos de uso, a otras en que sirven de valores positivos de uso. Llegadas al punto en que sirven de objetos de utilidad, desaparecen de la esfera de los cambios y caen en el dominio del consumo; pero eso sólo acaece después de una serie de cambios de forma.

Consideremos en el mercado un cambista cualquiera; un tejedor. Cambia su mercancía, 20 metros de tela, por ejemplo, por cinco pesos de oro; después de lo cual cambia este dinero por un vestido. Al operar así el tejedor, enajena la tela, que para él sólo es un porta—valor, por el oro, y el oro —figura del valor de la tela— por otras mercancías —el vestido— que va a ser para él valor de uso. De tal operación resulta que el tejedor se ha proporcionado, en vez de su primera mercancía, otra de valor igual, pero de utilidad diferente, proporcionándose de este modo medios de subsistencia y de producción.

En último análisis, el tejedor no hace más que sustituir una mercancía por otra o cambiar productos. Mas semejante cambio se realiza mediante dos transformaciones opuestas y complementarias; transformación de la mercancía en dinero y nueva transformación del dinero en mercancía, cuyas transformaciones representan, desde el punto de vista del poseedor de la mercancía, dos actos: venta —o cambio de la mercancía por dinero—, y compra —o cambio del dinero por la mercancía—. El conjunto de los dos actos conteni-

dos en la operación (tela—dinero—vestido), o lo que es lo mismo (mercancía—dinero—mercancía), se resume así: vender para comprar.

El mismo acto que es venta para el tejedor, es compra para el que da cinco pesos por su tela: y estos cinco pesos eran ya el producto de una venta para el comprador de la tela. Porque, aparte del cambio del oro en su fuente de producción, es decir, en el punto donde se cambia como producto inmediato del trabajo por otro producto de igual valor, el oro representa, en manos de cada productor cambista, un precio de mercancía realizado.

Supongamos que el comprador de la tela ha obtenido los cinco pesos de la transformación de un saco de trigo en dinero, y veremos en tal caso que la tela que, como cosa vendida, es el principio del movimiento de cambio (tela—dinero—vestido), como cosa comprada, es el término de otro movimiento de cambio (trigo—dinero—tela).

Por otro lado, el acto que es compra para el tejedor, es venta para el sastre, pues, a su vez convierte los cinco pesos procedentes de la venta de su vestido en otra mercancía: un barril de vino, por ejemplo. El término del movimiento (tela—dinero—vestido) se convierte, de este modo, en principio de otro movimiento: (vestido—dinero—vino).

Luego, la primera transformación de una mercancía —la tela— es la última de otra —el trigo—. La última transformación de la misma mercancía —la tela— es primera de otra —el vestido—, y así sucesivamente. El conjunto de estos movimientos concatenados constituye *la circulación de las mercancías*.

Como según acabamos de ver, la circulación de las mercancías conduce en cada uno de sus movimientos particulares, a un cambio de productos, esa circulación de las mercancías se distingue esencialmente de su cambio inmediato. Es indudable que nuestro tejedor ha cambiado en definitiva su mercancía —la tela— por otra, que es el vestido; pero este hecho sólo es verdadero desde su punto de vista. El vendedor del traje, al cual se presentó el tejedor con el oro, representación del valor de su tela, no creía probablemente que cambiaba su vestido por tela. La mercancía del sastre ha sustituido a la mercancía del tejedor. Pero tejedor y sastre, en las condiciones generales de la circulación de las mercancías, no cambian sus productos recíprocamente, sólo la moneda, y las monedas no pueden decir por qué artículo les han trocado.

La circulación tampoco acaba, como el cambio inmediato, en el cambio de dueño de los productos. El dinero no desaparece. En el movimiento (tela—dinero—vestido), la tela vendida a quien quiere usarla, sale de la circulación, sustituyéndola el dinero, y así sucesivamente. Cuando la mercancía de un

cambista —que en este caso es el sastre— reemplaza a la de otro — el tejedor—, el dinero pasa siempre a un tercero —el vendedor de vino.

La compra es el complemento obligado de la venta: pero no es forzoso que estas dos operaciones complementarias se sucedan inmediatamente. Puede separarlas un espacio de tiempo más o menos largo. Si la separación de las dos operaciones se prolonga demasiado, su unión íntima se demuestra por la crisis que surge.

Curso de la moneda.

Desde el instante en que el vendedor completa la venta por la compra, el dinero huye de sus manos. En el ejemplo citado, la moneda pasa del tejedor al sastre y de éste al mercader de vino, realizando, sucesivamente, el precio de su mercancía.

El movimiento que la circulación de las mercancías imprime a la moneda, la aleja, pues, de su punto de partida para transmitirla sin interrupción de mano en mano, y esto es lo que se llama *curso de la moneda*.

Trátase ahora de saber la cantidad de moneda que el movimiento de circulación puede absorber.

En un país se realizan diariamente ventas más o menos numerosas de mercancías distintas. El valor de las ventas se encuentra indicado antes de su venta por su precio; es decir, por una cantidad de oro supuesta. La moneda realiza el precio de estas mercancías transmitiéndolas del vendedor al comprador. De otro modo, representa realmente las cantidades de oro ya expresadas imaginariamente en el total de los precios. Por consiguiente, la cantidad de dinero exigida por la circulación de todas las mercancías que existen en el mercado, se halla determinada por la totalidad de sus precios. Siempre que varíe ese total, variará en la misma proporción la masa de moneda circulante.

En último análisis, ciertas variaciones de esta masa dependen de la moneda, del oro mismo.

Antes de que éste funcione como medida del valor, el suyo propio se halla determinado, y si funciona como tal, se debe a que es un producto del trabajo, es decir, un valor variable. En este concepto, cada vez que su valor sufra alteración, se altera evidentemente la evaluación del valor de las mercancías, hecha con arreglo al suyo.

Si el valor del oro aumenta —por ejemplo, se duplica—, un peso valdrá lo que antes dos, y las mercancías que valían dos, valdrán así uno. Si disminu-

ye, por ejemplo, en la mitad, los pesos valdrán ahora cuatro. Naturalmente, hay que admitir en ambos casos que el valor particular de las mercancías, es decir, que el tiempo necesario para su producción, sigue siendo el mismo.

Así, pues, los precios, evaluación del valor de las mercancías en oro, varían con el valor de éste; y como no hay alteración en el valor de las mercancías, los precios bajan si aumenta el valor del oro y suben si disminuye.

Estando determinada la cantidad de moneda corriente por el total de precios que deben realizarse, cualquier variación en éstos produce una alteración en la cantidad de moneda circulante; y esta variación puede depender, como ya hemos visto, de la misma moneda, en su calidad, no de instrumento de la circulación, sino de medida del valor. Dicho esto, suponemos que el valor del oro se haya establecido, efectivamente, como lo está en el momento de fijar los precios.

Consideremos cierto número de ventas sin relación entre sí; por ejemplo; las ventas aisladas de un saco de trigo, veinte metros de tela, un vestido y un barril de vino. Siendo el precio de cada artículo cinco pesos, para efectuar el precio de los cuatro habría que poner en circulación 20 pesos.

Recíprocamente, si estas mismas mercancías forman la serie de transformaciones expuestas más arriba: un saco de trigo—5 pesos— o un vestido—5 pesos—, 20 metros de tela —5 pesos—, un barril de vino —5 pesos—, los mismos 5 pesos que están en poder del mercader de vino ponen en circulación las cuatro mercancías, realizando su precio sucesivamente. En este caso, la velocidad del curso de la moneda suple su cantidad.

El cambio de lugar, cuatro veces repetido de los cinco pesos, resulta de las transformaciones completas —su venta seguida de compra— y relacionadas entre sí, del trigo, de la tela y del vestido, que terminan con la primera transformación del barril de vino. Los movimientos complementarios que forman esta serie, se verifican sucesivamente; necesitan más o menos tiempo para realizarse y la velocidad del curso de la moneda que, como acabamos de ver, influye en su cantidad, se mide por el número de mutaciones de las mismas monedas en un tiempo dado. Supongamos que la circulación de nuestras cuatro mercancías dure un día, la masa de moneda corriente —5 pesos—, multiplicada por el número de mutaciones de las mismas monedas, es decir, por cuatro, es igual al total del precio de las mercancías, o sean 20 pesos.

Durante un tiempo dado, la circulación en un país comprende las ventas o compras aisladas, es decir, las transformaciones parciales en que la moneda sólo cambia de lugar una vez, y la serie de transformaciones más o menos extensas en que las mismas monedas experimentan traslaciones más o menos

numerosas. Luego, cada una de las monedas que integran la suma total de dinero circulante, funciona con actividad diversa; pero el conjunto de tales monedas realiza, en tiempo determinado, un total de precios. Por lo tanto, se establece una velocidad media en el curso de la moneda. Conocida esa velocidad media, queda determinada la masa de oro que puede funcionar como instrumento de la circulación, ya que esa masa, multiplicada por el número medio de sus mutaciones, debe ser igual al total de precios que han de realizarse.

La velocidad del curso de la moneda sólo indica la velocidad de las transformaciones de las mercancías, la mayor o menor rapidez con que desaparecen de la circulación y su sustitución por nuevas mercancías.

En el curso rápido de la moneda aparece la unión de la venta y de la compra como dos actos alternativamente realizados por los mismos cambistas. Por el contrario, la lentitud del curso de la moneda pone de manifiesto la separación de ambas operaciones, y la interrupción en los cambios de forma de las mercancías. Es muy frecuente la tendencia a explicar esa interrupción por la cantidad insuficiente de moneda circulante, siendo así que —y esto resulta de lo dicho— la cantidad de los medios de circulación en un período de tiempo está determinada por el precio total de las mercancías circulantes y por la velocidad media de sus transformaciones en dinero —por medio de la venta— y en otras mercancías —por medio de la compra.

El numerario o las especies y el papel moneda.

El numerario tiene su origen en la función que desempeña la moneda como instrumento de circulación. El peso de oro adoptado como unidad de medida y sus subdivisiones, deben presentarse ante las mercancías en el mercado, en la forma de numerario o de especies acuñadas. Del mismo modo que el establecimiento de la unidad de medida, la acuñación corresponde también al Estado. En concepto de numerario, el oro y la plata revisten así una forma oficial, un uniforme nacional, del que se despojan en el mercado del mundo.

Las monedas de oro y de plata se desgastan más o menos en su circulación, y por lo mismo, pierden mayor o menor cantidad de peso. Especies de igual nombre, que vienen a ser así, de valor desigual, por carecer del mismo peso, se consideran idénticas en la circulación, pues aunque pierden parte de su peso, conservan su valor nominal. Luego la circulación tiende a transformar el numerario en un símbolo de su peso metálico oficial.

La función numeraria del oro, desprendida así de su valor metálico, por el roce mismo de su circulación, se puede desempeñar también por cosas relativamente sin valor, como unos trozos de papel. Desde ese instante, como la moneda —en concepto de numerario o instrumento de circulación— se reduce a ser el signo de sí propia, puede reemplazársela en esta función con meros signos. Sólo es preciso que el signo de la moneda —el papel moneda— sea socialmente valedero como ella. Tal carácter lo adquiere por la acción del Estado. Además, ocupando el lugar de la moneda, el papel moneda debe estar proporcionado en su emisión a la cantidad de moneda que represente, y que realmente debiera circular. En el supuesto de que excediera de esta legítima proporción, los hechos la reducirían al tipo indicado. Si la masa de papel moneda llegara a ser el doble de la proporción debida, un billete de 100 pesos, por ejemplo, no representaría más que 50. Sólo se trata aquí del papel moneda puesto en circulación por el Estado y con curso forzoso.

III. Reservas de oro y de plata o tesoros.

Al desarrollarse la circulación de las mercancías se desarrollan también la necesidad y el deseo de adquirir y conservar lo que en el régimen de producción mercantil constituye el nervio de todas las cosas: el dinero.

Todo productor debe hacer acopio de dinero. En efecto, las necesidades del productor se renuevan incesantemente y le imponen a cada momento la compra de mercancías ajenas, mientras que la producción y la venta de las suyas requieren más o menos tiempo y dependen de mil contingencias. Para poder comprar sin vender, es necesario haber vendido antes sin comprar. Las mercancías no se venden, desde luego, para comprar otras en el acto, sino para reemplazarlas con dinero, que se conserva y se va empleando según las necesidades. La moneda detenida aposta en su circulación, se petrifica, por decirlo así, convirtiéndose en tesoro, y el vendedor se transforma en acumulador de dinero. Así se forman, en todos los puntos que están en relaciones de negocios, reservas de dinero en proporciones muy diversas.

Ya hemos visto que la cantidad de moneda corriente se halla determinada por el total de los precios de las mercancías circulantes, y por la velocidad de su circulación. Esta cantidad aumenta, pues, al par que la circulación de las mercancías, y disminuyen con ella. Por lo tanto, unas veces debe entrar en circulación una masa mayor de moneda y otras debe salir una parte de la circulación. Esta condición se cumple por medio de las reservas de dinero que entran o salen de la circulación, esto es, en su forma tesoro.

El dinero como medio de pago.

En la forma de circulación de las mercancías examinada hasta aquí, unos cambistas se presentan con la mercancía y otros con el dinero. Sin embargo, a medida que se desenvuelve la circulación, desarróllanse también varias circunstancias que propenden a establecer un intervalo más o menos largo entre la venta de la mercancía y la realización de su precio.

Algunas especies de mercancías requieren, para su producción, más tiempo que otras; las épocas de producción no son idénticas para todas, etc. Puede suceder, pues, que uno de los cambistas esté dispuesto a vender, mientras que el otro aún carece de medios de comprar. Cuando las mismas transacciones se renuevan continuamente entre las mismas personas, las condiciones de venta y compra de las mercancías regúlanse según las condiciones de su producción. El uno venderá una mercancía presente, el otro comprará sin pagar en seguida, en su calidad de representante de dinero por venir. El vendedor se convierte en acreedor, y el comprador en deudor. Si el dinero adquiere una nueva función, se hace medio de pago. La aparición simultánea en una venta, de la mercancía y del dinero, deja de existir. Desde este momento, el dinero funciona, sobre todo como medida de valor, en la fijación del precio de la mercancía vendida. Establecido mediante contrato, este precio indica la obligación del comprador, es decir, la suma de dinero de que es deudor a plazo fijo.

Funciona además, como medio de compra imaginaria. Aunque sólo existe en la promesa del comprador, le transfiere, no obstante, la mercancía, y sólo al finalizar el plazo entra como medio de pago en la circulación, es decir, que pasa de manos del comprador a las del vendedor.

Como medio de circulación, el dinero se convertía en tesoro, porque el movimiento de circulación se había paralizado en su primera mitad, no siguiendo a la venta la compra. Como medio de pago, sólo entra en circulación cuando ha salido ya de ella la mercancía. El vendedor transforma la mercancía en dinero, para satisfacer sus necesidades mediante la compra de objetos útiles; el acumulador de dinero, para conservarlo bajo su forma de permutabilidad con cualquier clase de mercancía, es decir, en su forma de dinero; el comprador, para poder pagar. Si no realiza esa transformación; si no paga al vencimiento, sobreviene una venta forzosa de su hacienda. El cambio de la mercancía en dinero constituye, pues, una necesidad social que se impone al productor cambista, independientemente de sus necesidades y caprichos personales.

Los pagos a efectuar pueden compensarse si en vez de efectuarse de hecho, se saldan recíprocamente, anulándose. Teniendo en cuenta esto, se organizan instituciones para realizar las compensaciones que disminuyen la masa de numerario empleado. Además, circula en un tiempo determinado —un día, por ejemplo— cierta cantidad de dinero, destinado a pagar las obligaciones que vencen ese día y que representan mercancías largo tiempo fuera de la circulación. En estas condiciones, la cantidad de moneda que circula en cierto periodo, supuesta la velocidad de los medios de circulación y de pago, es igual a la suma de los precios de las mercancías a realizar, añadiéndole la suma de los pagos que cumplen en ese período y descontando, por ejemplo, la totalidad de los pagos que se compensan.

La moneda de crédito —letras, pagarés, etc.— tiene su origen inmediato en la función del dinero como medio de pago. Los documentos que acreditan las deudas contraídas por las mercancías compradas, también circulan para transferir a otros los créditos que representan. A medida que se difunde el sistema de crédito, la moneda reviste, como medio de pago, formas de existencia especiales, y gracias a ellas se regulan las grandes operaciones comerciales mientras que las especies de oro y plata quedan circunscriptas principalmente al comercio al detalle.

En cada país se establecen ciertos términos generales y épocas determinadas en que los pagos se efectúan en grande escala; y el papel del dinero como procedimiento de pago, exige el acopio de las sumas necesarias para las fechas de vencimiento.

La moneda universal.

Cuando sale de la circulación interior de un país, el metal moneda abandona las formas locales que había revestido, para recobrar su forma primitiva de barra o lingote.

En el ámbito nacional de la circulación, puede servir de medida de valor una sola mercancía; pero en el mercado universal hay una doble medida de valor: el oro y la plata.

SECCIÓN II. TRANSFORMACIÓN DEL DINERO EN CAPITAL.

CAPÍTULO IV. FORMULA GENERAL DEL CAPITAL.

Circulación simple de las mercancías y circulación del dinero como capital.

El punto de partida del capital radica en la circulación de las mercancías. Ese capital sólo aparece cuando la producción mercantil y el comercio, alcanzan cierto grado de desarrollo. La historia moderna del capital comienza con la creación del comercio y del mercado de ambos mundos, en el siglo XVI.

Hemos visto que la forma inmediata de la circulación de las mercancías—dinero—mercancía es la transformación de la mercancía en dinero y nueva transformación en mercancía. Esto es: vender para comprar.

Pero al lado de esta forma, encontramos otra completamente distinta: —dinero—mercancía—dinero—, o sea, transformación del dinero en mercancía y nueva transformación de la mercancía en dinero. De otro modo: comprar para vender. Cualquier dinero que realiza ese movimiento conviértese en capital.

Conviene observar que ese movimiento —comprar para vender— no se diferencia de la forma ordinaria de la circulación de las mercancías, sino por quien imprime el movimiento al dinero: el capitalista. En realidad se compone de dos actos de la circulación ordinaria —compra y venta—, separados de los que regularmente los preceden y siguen, y se considera que constituye una operación completa. El primer acto —la compra— es una venta para la persona a quien compra el capitalista; el segundo —la venta— es una compra para la persona a quien el capitalista vende: sólo existe aquí el encadenamiento ordinario de actos comunes de la circulación. Comprar para vender, como operación completa, distinta de la circulación ordinaria, sólo existe desde el punto de vista del capitalista.

En cada uno de los dos movimientos, mercancía—dinero—mercancía y dinero—mercancía—dinero, se presentan cara a cara dos elementos materiales idénticos: la mercancía y el dinero. Pero, mientras que el primer movimiento

—la circulación simple de las mercancías— principia por la venta y acaba por la compra, el segundo —la circulación del dinero como capital— empieza por la compra y termina por la venta. En la primera forma, el dinero acaba por convertirse en mercancía destinada a servir de valor de uso, de cosa útil. Arrastrado por el acto de la compra, el dinero se aleja de su punto de partida, y se gasta definitivamente. En la segunda, el comprador pone su dinero en circulación para recobrarlo en último término como vendedor. Este dinero, que toma a su punto de partida, fue sencillamente anticipado, cuando se le puso, al principio, en circulación.

La plusvalía.

La satisfacción de una necesidad —un valor de uso—. Ese es el objeto determinante del primer movimiento, que termina en un cambio de productos de igual cantidad como valores, aunque de cualidad diferente como valores de uso; por ejemplo: tela y vestido. Puede ocurrir que la tela se venda en más de su valor o el traje comprado en menos, resultando así perjudicado uno de los cambistas; pero esa posible desigualdad de los valores cambiados es sólo un accidente en el caso supuesto. El carácter normal de esa forma de circulación es la igualdad del valor de ambos extremos, es decir, de las dos mercancías.

El segundo movimiento termina de análoga manera que empieza: por el dinero. Y su objeto determinante es el valor de cambio. Los dos extremos —las dos sumas de dinero—, idénticos en cuanto a su calidad y utilidad, sólo difieren por su cantidad: v. gr.: cambiar 100 pesos por 100 pesos sería una operación inútil; de consiguiente, el movimiento dinero—mercancía—dinero, sólo puede tener razón de ser en la diferencia cuantitativa de ambas sumas de dinero. En fin, sale de la circulación más dinero del que entró. La forma completa de este movimiento es, por ejemplo, *200 pesos—2.000 libras de algodón—220 pesos; concluye en el cambio de una suma de dinero, 200 pesos, por una suma mayor, 220 pesos. A este excelente, a este acrecentamiento de 20 pesos, es a lo que llamamos plusvalía; es decir: sobre valor o aumento de valor. Por lo tanto, no sólo se conserva en la circulación el valor anticipado, sino que se hace mayor, y esto es lo que lo convierte en capital.*

El movimiento que consiste en vender para comprar, que propende a la apropiación de cosas aptas para satisfacer determinadas necesidades, encuentra, fuera de la circulación, un límite en el consumo de las cosas compradas; esto es, en la satisfacción de las necesidades. Recíprocamente, el movimiento de comprar para vender, que tiende al aumento de valor, no tiene límites; por-

que si se estanca el valor, que sólo aumenta por su continua renovación, no se aumentará.

El último término del movimiento dinero— mercancía—dinero, 220 pesos en nuestro ejemplo, es el primero de un nuevo movimiento de igual linaje, cuyo término último es mayor que aquél, y así sucesivamente.

Como representante de ese movimiento, el poseedor del dinero se convierte en capitalista. El movimiento continuo de la ganancia constantemente renovada por el lanzamiento continuo del dinero en la circulación —la plusvalía creada por el valor— es su único objeto. No se preocupa para nada del valor de uso, de la utilidad. Para él, mercancías y dinero sólo funcionan como formas diferentes del valor que, cambiando incesantemente de forma, cambia también de magnitud y parece haber adquirido la propiedad de procrear. Bajo la forma de dinero, el valor principia, termina y vuelve a comenzar su procedimiento de adquisición de plusvalía. Bajo la forma de mercancía aparece como instrumento para forjar dinero. La fórmula general del capital, tal como se manifiesta en la circulación, es ésta: comprar para vender más caro.

CAPÍTULO V.

CONTRADICCIONES DE LA FORMULA GENERAL DEL CAPITAL.

La circulación de las mercancías tiene por fundamento el cambio de valores equivalentes.

Vamos a analizar ahora si la circulación de las mercancías permite, por su naturaleza, el aumento de los valores que entran en ella, esto es, la formación de una plusvalía.

Consideremos el cambio de dos mercancías, en que el dinero sólo interviene de manera imaginaria, como expresión en moneda de las mercancías. Es obvio que ambos cambistas pueden salir gananciosos. Los dos se desprenden de productos que no son de ninguna utilidad para ellos, y adquieren otros que necesitan. Un individuo que posee mucho trigo y carece de vino, cambia con otro que tiene mucho vino y carece de trigo, un valor de 500 pesos en trigo, por otros 500 en vino. Desde el punto de vista del valor de uso —de la utilidad— hay un beneficio para ambos, siendo el cambio, en este concepto, una transacción en que ganan las dos partes; mas desde el punto de vista del valor de cambio, la permuta de 500 pesos en trigo por 500 en vino, no representa

aumento de la riqueza para ningún cambista, pues cada cual poseía antes del cambio un valor idéntico al que el cambio le ha proporcionado.

Que intervenga ahora realmente el dinero, sirviendo de intermediario como instrumento de circulación entre esas mercancías o separándose los actos de venta y compra del trigo y del vino, es indudable que tal intervención no modificará en nada el problema.

Si se eliminan las circunstancias accidentales que no dependen de las leyes mismas de la circulación, sólo hay en ella, amén del reemplazo de un producto útil por otro, un mero cambio de forma de la mercancía; en el ejemplo citado, trigo en vez de vino. El mismo valor queda siempre en poder del mismo cambista, sólo que retiene este valor sucesivamente bajo la forma de su propio producto puesto en venta — trigo, por ejemplo— bajo la forma dinero, precio realizado de producto —500 pesos en nuestro caso—

En fin, bajo la forma de producto ajeno adquirido por esa misma suma — vino, por ejemplo—. Estos cambios de forma no implican cambio de la cantidad de valor, como tampoco lo hay en cambiar un billete de 100 pesos por 20 pesos oro, y de la circulación, que respecto al valor de las mercancías sólo es un cambio de forma, sólo puede resultar regularmente un cambio de valores equivalentes.

Por lo tanto, si con relación al valor de uso, el cambio beneficia a los dos cambistas en su forma más pura, ese cambio no puede ser, respecto al valor de cambio, un origen de beneficios para ninguno de ellos. Así, pues, la formación de la plusvalía no puede proceder, en ningún caso, de la circulación en sí.

Aun admitiendo el cambio de valores desiguales la circulación de las mercancías no crea plusvalía o aumento de valor.

Sin embargo, como en la realidad estamos obligados a admitir la formación de la plusvalía, y en la práctica las cosas se realizan escasas veces con pureza, supongamos, para explicar esa formación, que el cambio se efectúe entre valores desiguales. Aun así, en el mercado sólo hay cambistas ante cambistas. El motivo material del cambio, que consiste en que los cambistas carecen del objeto que necesitan y poseen el objeto necesario a otro, les pone en una situación de mutua dependencia.

Afirmar que la plusvalía resulta para los productores de que venden sus mercancías en más de lo que valen, es tanto como decir que los cambistas, en su calidad de vendedores, poseen el privilegio de vender demasiado caro. El

vendedor ha producido por sí mismo la mercancía o bien representa el producto de ella; pero el comprador ha producido igualmente o representa el que ha producido la mercancía convertida en el dinero con que compra. Por ambas partes hay productores: la diferencia sólo radica en que el uno compra y el otro vende. Si el poseedor de mercancías vende las mercancías, con el nombre de productor o vendedor, en más de lo que valen, y con el nombre de consumidor o de comprador las compra demasiado caras, gana por un lado lo que pierde por otro, y el resultado no se altera.

Lo mismo resultaría si se supusiera, no ya en el vendedor, el privilegio de vender muy caro, sino en el comprador el de pagar las mercancías en menos de lo que valen, siendo vendedor antes que comprador y volviéndolo a ser después, perdería como vendedor el beneficio obtenido como comprador.

Hemos considerado a vendedores y compradores en tesis general, prescindiendo de sus caracteres individuales. Supongamos ahora que el cambista Pedro, que es muy ladino, consigue engañar a los cambistas Pablo y Santiago. Pedro vende a Pablo, por 500 pesos, una cantidad de vino que vale 400, y con esa cantidad compra a Santiago trigo que vale 600. Pedro realiza, pues, un beneficio de 200 pesos.

Antes del cambio, teníamos 400 pesos de vino en poder de Pedro, 500 en dinero en el de Pablo y 600 en trigo en el de Santiago: total 1.500 pesos. Después del cambio tenemos 600 pesos de trigo en poder del ladino Pedro, 400 pesos de vino en poder de Pablo y 500 pesos en dinero en poder de Santiago; total. 1.500 pesos. El valor circulante no ha aumentado un centavo, pero ha cambiado su distribución entre Pedro, Pablo y Santiago. Es lo mismo que si Pedro hubiese robado 200 pesos. Una modificación en la distribución de los valores circulantes no aumenta su cantidad.

Dese a esto las vueltas que se quiera, las cosas no varían. ¿Se cambian valores equivalentes? Pues no se produce plusvalía. Tampoco se produce si se cambian valores desiguales. La circulación o el cambio de las mercancías no crea ningún valor. No pudiendo aumentar la cantidad de los valores lanzados a la circulación, debe ocurrir fuera de ella algo que haga posible la formación de una plusvalía. Pero, ¿será posible su formación fuera de ella?

Parece imposible que el productor cambista pueda comunicar a su producto, fuera de la circulación, la propiedad de engendrar la plusvalía, pues fuera de ella sólo se encuentra con la mercancía que contiene cierta cantidad de su trabajo, la cual determina el valor de su producto añadiéndole con un nuevo trabajo un valor nuevo; pero no se conseguirá que ese valor aumente por su propia virtud, sin nuevo trabajo.

Llegamos, pues, a esta conclusión: El poseedor de dinero debe comprar primero mercancías en su justo valor; venderlas después en lo que valen, y, sin embargo, recoger al cabo un valor mayor que el que anticipa. Esta transformación del dinero en capital debe operarse en el campo de la circulación, y al mismo tiempo no se ha de realizar en él. Tales son las condiciones del problema,

CAPÍTULO VI.

COMPRA Y VENTA DE LA FUERZA DE TRABAJO.

La fuerza de trabajo origen de la plusvalía.

El aumento del valor que convierte al dinero en capital, no puede provenir del dinero. Si es verdad que sirve de medio de compra o de medio de pago, no hace más que realizar los precios de las mercancías que compra o paga. Si queda como es, evidentemente que no aumenta. Es, pues, necesario que la mudanza de valor provenga de la mercancía comprada y luego vendida más cara.

Esa mudanza no puede efectuarse en la compra ni en la reventa, pues en ambos casos sólo hay un cambio de valores equivalentes, según nuestra hipótesis. Luego no queda más que una suposición posible: que la mudanza proceda del uso de la mercancía después de su compra y antes de su reventa. Pero se trata de una alteración en el valor cambiante. Para obtener un aumento de ese valor cambiante por el uso de una mercancía, sería preciso que el capitalista tuviera la buena suerte de descubrir en la circulación una mercancía que poseyese la virtud especial de ser, por su empleo, fuente de valor cambiante, hasta el punto que el acto de usarla — consumirla— equivaliera a crear valor.

Y, en efecto, el capitalista encuentra en el mercado una mercancía que posee esa virtud especial. La mercancía en cuestión se llama potencia o fuerza de trabajo. En esta denominación se comprende el conjunto de facultades musculares e intelectuales que existen en el cuerpo de un hombre, y que debe poner en actividad para producir cosas útiles.

El cambio indica que los cambistas se consideran recíprocamente propietarios de las mercancías cambiadas que obran libremente y con iguales derechos. La fuerza, pues, de trabajo, sólo puede venderla su propio dueño; él debe gozar jurídicamente de los mismos derechos que el dueño del dinero

con quien trata; debe ser árbitro de disponer de su persona y vender su fuerza de trabajo por un tiempo determinado, y de manera que, transcurrido ese tiempo, recobre plena posesión de ella. Si la vendiese de por siempre, se haría esclavo, y de mercader se convertiría en mercancía.

Además, para que el dueño del dinero encuentre fuerza de trabajo que comprar, es preciso que el poseedor de ella, desprovisto de medios de subsistencia y producción —materias primas, por ejemplo, herramientas, etc.—, que le permitan satisfacer sus necesidades, vendiendo las mercancías que constituyen el producto de su trabajo, esté obligado a vender su fuerza de trabajo como mercancía, por no tener otra cosa que vender ni otro medio de qué vivir.

Es obvio que la naturaleza no produce por un lado poseedores de dinero o de mercancías y por otro individuos que sólo posean su fuerza de trabajo. Esta relación sin fundamento natural, tampoco es una relación social común a todos los períodos de la historia. Y lo que caracteriza a la época capitalista es que el poseedor de los medios de subsistencia y de producción encuentra en el mercado al trabajador, cuya fuerza de trabajo reviste la forma de mercancía, y el trabajo, por consecuencia, la forma de trabajo asalariado.

Valor de la fuerza de trabajo.

Como cualquier otra mercancía, la fuerza de trabajo posee un valor determinado por el tiempo de trabajo necesario para su producción.

Siendo la fuerza de trabajo una facultad del individuo viviente, es preciso que el último se conserve para que la primera subsista. El individuo necesita para su sustento o conservación, cierta cantidad de medios de subsistencia. La fuerza de trabajo, pues, tiene exactamente el valor de los medios de subsistencia necesarios al que la pone en acción para que pueda comenzar al día siguiente en idénticas condiciones de vigor y salud.

Las necesidades naturales —alimentos, vestidos, habitación, calefacción, etc.— difieren según los climas y otras circunstancias físicas de cada país. Además, el número de las llamadas necesidades naturales, como el modo de satisfacerlas, dependen, en gran parte, del grado de civilización. Mas para un país y una época determinados, la medida de los medios necesarios de subsistencia también está determinada.

Los dueños de la fuerza de trabajo son mortales, y para que se la encuentre siempre en el mercado — como exige la transformación continua del dinero en capital— es preciso que se perpetúen, que reproduzcan en cantidad igual, por lo menos, la suma de fuerza de trabajo que el desgaste y la muerte restan.

La suma de los medios de subsistencia necesarios para la producción de la fuerza de trabajo comprende, pues, los medios de subsistencia de los sustitutos; es decir, de los hijos de los trabajadores.

Además, para modificar la naturaleza humana de manera que adquiera habilidad y rapidez en un género determinado de trabajo; esto es, para hacer de ella una fuerza de trabajo desarrollada en especial sentido, se necesita cierta educación más o menos extensa, que origina un gasto mayor o menor de mercancías diversas; siendo la fuerza de trabajo igual a la suma de mercancías necesaria para su producción, cuando la suma aumenta, como ocurre en el caso presente, su valor también aumenta.

El precio de la fuerza de trabajo llega al mínimum cuando se reduce al valor de los medios de subsistencia que no podrían disminuirse sin exponer la vida del trabajador. En este caso, el trabajador no hace más que vegetar. Ahora bien, como el valor de la fuerza de trabajo se sustenta en las condiciones de una vida normal, su precio entonces es inferior a su valor.

Convenido el contrato entre comprador y vendedor, resulta de la naturaleza especial de la fuerza de trabajo que su valor de uso no ha pasado en realidad a poder del comprador. Si su valor, que ha requerido el gasto de cierta cantidad de trabajo social, estaba determinado antes de que entrase en la circulación, su valor de uso, que consiste en su ejercicio, sólo se manifiesta después. La enajenación de la fuerza de trabajo y su servicio como valor útil, en otros términos, su venta y su empleo, no se efectúan al mismo tiempo. Ahora bien, casi siempre que se trata de mercancías de este género cuyo valor de uso enajenado por la venta no es en realidad transmitido simultáneamente al comprador, el vendedor sólo recibe el dinero en un plazo más o menos lejano, cuando su mercancía ha servido ya de cosa útil al comprador. En todos los países donde reina la producción capitalista no se paga la fuerza de trabajo hasta que ha funcionado durante cierto tiempo, fijado en el contrato, al fin de cada semana, por ejemplo. En todas partes deja, pues, el trabajador que el capitalista consume su fuerza de trabajo antes de obtener el precio de ella; en una palabra: le fija o presta en todos conceptos. Como ese préstamo, que no es un beneficio estéril para el capitalista, no modifica la naturaleza misma del cambio, supondremos provisionalmente, a fin de evitar inútiles complicaciones, que el dueño de la fuerza de trabajo recibe el precio estipulado, desde el momento en que la vende.

El valor de uso entregado por el trabajador al comprador, a cambio de dinero, sólo se manifiesta en su empleo, es decir, en el consumo de la fuerza de trabajo vendida. Este consumo, que es a la vez producción de mercancías y de

plusvalía, efectúase, como el consumo de cualquier mercancía, fuera del mercado, lejos del dominio de la circulación. Por lo tanto, debemos salir de ese dominio y penetrar en el de la producción, para conocer el secreto de la fabricación de plusvalía.

SECCIÓN III. PRODUCCIÓN DE LA PLUSVALÍA ABSOLUTA.

CAPÍTULO VII.

PRODUCCIÓN DE VALORES DE USO Y PRODUCCIÓN DE LA PLUSVALÍA.

I. El trabajo en general y sus elementos.

El uso o empleo de la fuerza de trabajo es el trabajo mismo. El comprador de la fuerza de trabajo la consume haciendo trabajar al que la vende. Para que éste produzca mercancías, su trabajo debe ser útil, es decir, realizarse en valores de uso. El capitalista, pues, hace producir al obrero un valor de uso particular, un artículo útil determinado. La intervención del capitalista no puede modificar en nada la naturaleza misma del trabajo, y por esa razón vamos a examinar, ante todo, el movimiento del trabajo útil en general.

Los elementos simples de un trabajo son: Primero: La actividad personal del hombre —el trabajo propiamente dicho—. Segundo: El objeto en que se ejerce el trabajo. Tercero: El medio por que se ejerce.

Primero. La actividad personal del hombre es un gasto de las fuerzas de que está dotado el cuerpo. El resultado de esta actividad radica; antes del gasto de fuerza, en el cerebro del hombre, no siendo otra cosa que el propósito a cuya realización consagra a sabiendas su voluntad. Además del esfuerzo de los órganos en acción, la obra exige, mientras dura, una atención sostenida que sólo puede resultar de un esfuerzo constante de la voluntad, y lo exige más, cuanto menos atractivo ofrece el trabajo por su objeto y su modo de ejecución.

Segundo. La tierra es el objeto universal del trabajo, que existe independientemente del hombre. Todas las cosas cuyo trabajo se limita a romper la unión inmediata con la tierra —por ejemplo: la madera cortada en la selva virgen o el mineral extraído de su veta— son objeto de trabajo, por gracia de la Naturaleza. El objeto en que se ha ejercido ya un trabajo —como el mineral lavado— se llama materia prima. Toda materia prima es objeto de trabajo; pero todo objeto de trabajo no es materia prima, pues sólo llega a serlo después de haber sufrido una modificación cualquiera, efectuada por el trabajo.

Tercero. El medio de trabajo es una cosa o conjunto de cosas que el hombre coloca entre él y el objeto de su trabajo para ayudar a su acción. El hombre convierte cosas exteriores en órganos de su propia actividad: órganos que añade a los suyos. La tierra es el almacén primitivo de sus medios de trabajo. Así ella le suministra la piedra de que se vale para frotar, cortar, lanzar, comprimir, etc. Tan pronto como el trabajo alcanza algún desarrollo, por leve que sea, ya no puede prescindir de medios trabajados. Lo que distingue una época económica de otra, y muestra el desenvolvimiento del trabajador, no es tanto lo que se fabrica, como la manera de fabricar, o sea los medios de trabajo con cuyo auxilio se fabrica. Además de las cosas que sirven de instrumentos o auxiliares a la acción del hombre, los medios de trabajo comprenden, en una acepción más alta, todas las condiciones materiales que, sin entrar directamente en las operaciones ejecutadas son, no obstante, indispensables, o cuya carencia haría defectuoso el trabajo, como los obradores, talleres, canales, caminos, etc.

Por lo tanto, en la acción del trabajo, la actividad del hombre efectúa, con ayuda de los medios de trabajo, una modificación voluntaria de su objeto. Esa acción tiene su fin en el producto terminado; es decir, en un valor de uso, en una materia que ha experimentado un cambio de forma que la ha adaptado a las necesidades humanas. El trabajo se ha materializado al combinarse con el objeto de trabajo. Lo que era movimiento en el trabajador, aparece ahora con el producto como una propiedad en reposo. El obrero ha tejido y el producto es una tela. Sí se considera el conjunto de ese movimiento con relación a su resultado —al producto—, que es entonces medio y objeto de trabajo, se presentan ambos como medios de producción, y el trabajo mismo como trabajo productivo.

Excepto en la industria activa —explotación de minas, caza, pesca, etc., en que sólo la Naturaleza suministra el objeto de trabajo—, en las demás ramas de la industria entran materias primas, es decir, objetos en que se ha efectuado ya un trabajo. El producto de un trabajo llega a ser, así, el medio de producción de otro.

La materia prima puede constituir la substancia principal de un producto o sólo entrar en él la forma de materia auxiliar. En ese caso queda consumida por el medio de trabajo —como la hulla por la máquina de vapor o el heno por el caballo de tiro— o se une a la materia prima para modificarla, en algún sentido — como el color a la lana— o, en fin, favorece la realización del trabajo — como las materias usadas en el alumbrado y calefacción del taller.

Como cada objeto posee propiedades diversas y se prestan por ellas a más de una aplicación, el mismo producto es apto para formar la materia prima de diferentes operaciones. Así, los granos sirven de primera materia al molinero, al destilador, al ganadero, etc., y como semilla sirven de primera materia en su propia producción.

En la misma producción el mismo producto puede servir de medio de trabajo y de materia prima. En la ganadería, por ejemplo, el animal, materia trabajada, funciona también como medio de trabajo para la preparación del estiércol.

Existiendo ya un producto en forma que le haga adecuado para el consumo, puede llegar a ser a su vez primera materia de otro producto. La uva es la primera materia del vino. Hay también productos que sólo sirven para primeras materias. En ese caso se dice que el producto sólo ha recibido una semielaboración: el algodón, entre nosotros.

Se ve que el carácter del producto —materia primera o de medio de trabajo—, cuando se trata de un valor de uso u objeto útil, depende del lugar que ocupa en el acto de trabajo, y al cambiar de lugar también cambia de carácter.

Entrando todo valor de uso en operaciones nuevas como medio de producción, pierde, pues, su carácter de producto y sólo funciona —en calidad de colaborador de trabajo en actividad— para la producción de nuevos productos.

El trabajo gasta sus elementos materiales —objeto de trabajo y medio de trabajo— y es, por consecuencia, un acto de consumo. Este consumo productivo se distingue del individual en que el último consume los productos como medios de satisfacción del individuo, mientras que el primero los consume como medios de ejercicio del trabajo. El producto del consumo individual es el consumidor mismo; el resultado del consumo productivo es un producto distinto del consumidor.

El movimiento del trabajo útil —según como acabamos de analizarlo desde el punto de vista general, es decir, la actividad que tiene por objeto la producción de valores de uso, la adaptación de los medios exteriores a nuestras necesidades— es una exigencia física de la vida humana, común a todas las formas sociales. En general su estudio no puede, por lo tanto, indicarnos con arreglo a qué condiciones sociales especiales se realiza en un caso dado.

El trabajo ejecutado por cuenta del capitalista.

El capitalista incipiente compra en el mercado todo lo necesario para la realización del trabajo — medios de producción y fuerza de trabajo—, escogiendo de buena calidad y pagándolo en su justo precio.

La naturaleza general del trabajo que acabamos de exponer no se modifica, evidentemente, por la intervención del capitalista. Como consumo de fuerza de trabajo para el capitalista, el movimiento del trabajo ofrece dos particularidades.

En primer término, el obrero trabaja bajo la inspección del capitalista a quien pertenece su trabajo. El capitalista vigila asiduamente para que los medios de producción se empleen con arreglo al fin que desea, para que la tarea se haga concienzudamente y para que el instrumento de trabajo sólo sufra el daño inherente a su empleo.

En segundo lugar, el producto no es propiedad del productor inmediato —el trabajador—, sino del capitalista. Este paga el valor cotidiano, por ejemplo, de la fuerza de trabajo. El uso de esta fuerza de trabajo le pertenece, pues, durante un día, como el de un caballo que se alquila diariamente. En efecto, el uso de la mercancía pertenece al comprador, y al dar su trabajo el poseedor de la fuerza de trabajo —el obrero— sólo da en realidad el valor de uso que ha vendido: desde su entrada en el taller, la utilidad de su fuerza de trabajo pertenece al capitalista. Al comprar éste la fuerza de trabajo ha añadido trabajo, como elemento activo del producto, a los elementos pasivos, o sea a los medios de producción que poseía. Es una operación de cosas que ha comprado, que le pertenecen. Luego el producto resultante le pertenece con igual título que el producto de la fermentación en su bodega.

II. Análisis del valor del producto.

El producto propiedad del capitalista es un valor de uso, como tela, botas, etc. Pero, de ordinario, el capitalista no fabrica por amor a la tela. En la producción mercantil, el valor de uso —el objeto útil— sólo sirve de portavalor. Lo principal para el capitalista es producir un objeto útil que posea valor cambiante: un artículo destinado a la venta, una mercancía. Quiere además el capitalista, que el valor de esa mercancía supere al valor de las empleadas en producirla; es decir, superior al valor de los medios de producción y de la fuerza de trabajo en cuya compra invirtió el dinero. Quiere producir, no sólo una cosa útil, sino un valor, y no solamente un valor, sino también un supervalor o plusvalía.

Sabemos que el valor de una mercancía está determinado por la cantidad de trabajo que contiene, esto es, por el tiempo socialmente necesario para su producción. Necesitamos, pues, calcular el trabajo contenido en el producto que nuestro capitalista ha hecho fabricar: 5 kilogramos de hilados, por ejemplo.

Para producir esa cantidad de hilados, se necesita una materia prima. Supongamos 5 kilogramos de algodón comprados en el mercado en su valor, que es, por ejemplo, 13 pesos. Admitamos que el desgaste de instrumentos empleados, brocas, etc., asciende a 3 pesos. Si una cantidad de oro de 16 pesos, que es el total de las cifras anteriores, es el producto de veinticuatro horas de trabajo, infiérese que, siendo la jornada de trabajo de doce horas, hay ya dos jornadas contenidas en los hilados.

Sabemos ahora cuál es el valor que el algodón y el desgaste de las brocas dan a los hilados: 16 pesos. Falta averiguar el valor que el trabajo del hiladero añade al producto.

En esto es indiferente el género especial de trabajo o su cualidad; lo que importa es su cantidad. No se trata, como cuando se considera el valor de uso, de las necesidades particulares que la actividad del trabajador tiene por objeto satisfacer, sino únicamente el tiempo durante el cual ha gastado su fuerza en esfuerzos útiles. Por otra parte, no hay que olvidar que el tiempo necesario en las condiciones ordinarias de la producción, es el único que se cuenta para la formación del valor.

Desde este último punto de vista, la primera materia se impregna de cierta cantidad de trabajo, considerado únicamente como gasto de fuerza humana en general. Ciertamente que esta absorción de trabajo convierte la primera materia en hilados, gastándose la fuerza del obrero en la forma particular de trabajo que se llama hilar; pero el producto en hilados no sirve, por el momento, más que para indicar la cantidad de trabajo absorbido por el algodón. Por ejemplo: 5 kilogramos de hilados indicarán seis horas de trabajo, si para hilar 833 gramos se necesita una hora. Ciertas cantidades de productos, determinadas por la experiencia, representan el gasto de la fuerza de trabajo durante una hora, dos, un día.

Supongamos que al realizarse la venta de la fuerza de trabajo se ha sobreentendido que su valor diario era de 4 pesos, suma equivalente a seis horas de trabajo, y, por lo tanto, que era preciso trabajar seis horas para producir lo necesario al sustento cotidiano del obrero. Pero nuestro hilado ha transformado en seis horas —media jornada de trabajo— los 5 kilogramos de algodón en 5 kilogramos de hilados. Habiéndose fijado este mismo tiempo de

trabajo en una cantidad de oro —4 pesos—, ha añadido al algodón un valor de 4 pesos.

Ajustemos ahora la cuenta del valor total del producto. Los 5 kilogramos de hilados contienen dos jornadas de trabajo: algodón y brocas representan dos jornadas, y la operación de hilar media jornada. La misma cantidad de trabajo existe en una masa de oro de 20 pesos. El precio de 20 pesos expresa, pues, el valor exacto de 5 kilogramos de hilados, y el precio, 4 pesos, el de un kilogramo.

En toda demostración las cifras son arbitrarias, pero la demostración es la misma, cualquiera que sean los guarismos y el género de producto que se haya tenido en cuenta.

El valor del producto es igual al valor del capital adelantado. Ese capital no ha procreado, no ha engendrado plusvalía, y, por lo tanto, el dinero no se ha convertido en capital. El precio de 5 kilogramos de hilados es de 20 pesos, y 20 pesos se han gastado en el mercado en la compra de los elementos integrantes del producto; 13 pesos para cinco kilogramos de algodón, 3 pesos por desgaste de las brocas, durante seis horas, y 4 pesos por la fuerza de trabajo.

Diferencia entre el valor de la fuerza de trabajo y el valor que puede crear.

Examinemos este punto más de cerca. La fuerza de trabajo importa 4 pesos, porque esto es lo que cuestan las subsistencias necesarias para el sustento diario de esa fuerza. El dueño de ella —el obrero— produce un valor equivalente en media jornada de trabajo, lo cual no implica que no pueda trabajar una jornada entera ni producir más. El valor que la fuerza de trabajo posee y el que puede crear difieren, por lo tanto, en magnitud: en su venta, la fuerza de trabajo realiza su valor determinado por sus gastos de sostenimiento diario; en su uso, puede producir en un día más valor del que ha costado. Al comprar la fuerza de trabajo, el capitalista ha tenido precisamente en cuenta esa diferencia de valor.

Por lo demás, nada hay en todo esto que no se acomode a las leyes del cambio de las mercancías. En efecto, el obrero, vendedor de la fuerza de trabajo, como el vendedor de cualquier mercancía, obtiene el valor cambiante y cede el valor de uso: no puede obtener el primero sin entregar el segundo. El valor de uso de la fuerza de trabajo —es decir, el trabajo— no pertenece al que lo vende, como tampoco pertenece al tendero el empleo del aceite que ha vendido. El dueño del dinero ha pagado el valor diario de la fuerza del trabajo, cuyo uso le pertenece por todo un día, durante una jornada entera. El hecho

de que el sustento diario de esa fuerza sólo cueste media jornada de trabajo, pudiendo, no obstante, trabajar la jornada entera —esto es, que el valor creado por su uso en el transcurso de un día es mayor que su propio valor diario—, constituye una buena suerte para el comprador, pero que no lesiona en nada el derecho del vendedor.

Desde ese momento, el obrero encuentra en el taller los medios de producción necesarios, y no para medio día, sino para un día de trabajo: doce horas. Puesto que 5 kilogramos de algodón, al requerir seis horas de trabajo, se convierten en 5 kilogramos de hilados, 10 kilogramos de algodón, requiriendo doce horas de trabajo, se convertirán en 10 kilogramos de hilados. Esos 10 kilogramos contienen entonces cinco jornadas o días de trabajo: cuatro estaban contenidos en el algodón y las brocas consumidas y uno ha quedado absorbido por el algodón durante la hilanza. Mas, si una masa de oro de 16 pesos es el producto de veinticuatro horas de trabajo, la expresión monetaria de cinco días de trabajo de doce horas será de 40 pesos.

Este es, pues, el precio de los 10 kilogramos de hilados. El kilogramo cuesta lo mismo que antes —4 pesos—; pero el valor total de las mercancías empleadas en la operación es de 36 pesos; 26 pesos por 10 kilogramos de algodón, 6 pesos por el desperfecto de las brocas durante doce horas y 4 pesos por la jornada de trabajo.

Los 36 pesos anticipados se han convertido en 40 pesos, habiendo engendrado una plusvalía de 4 pesos. La jugada está hecha: el dinero se ha transformado en capital.

El problema de la transformación del dinero en capital, está resuelto.

Tal como lo habíamos planteado al final del capítulo quinto, el problema está resuelto en todos sus términos.

El capitalista compra en el mercado cada mercancía en su justo valor (algodón, brocas, fuerza de trabajo) y luego hace lo que cualquier comprador: consume su valor de uso. Siendo el consumo de la fuerza de trabajo producción de mercancías al mismo tiempo, suministra un producto de 10 kilogramos de hilados, que valen 40 pesos. El capitalista, que había salido del mercado después de hacer sus compras, vuelve entonces a él como vendedor. Vende los hilados a 4 pesos el kilogramo —ni un solo céntimo más de su valor—, y, sin embargo, retira de la circulación 4 pesos más de 10 que había puesto. Esta transformación de su dinero en capital se efectúa y no se efectúa en el dominio de la circulación, la cual sirve de intermediaria. La fuerza de

trabajo se vende en el mercado para ser explotada fuera del mercado — en el dominio de la producción, donde es origen de plusvalía.

La producción de ésta no es, pues, otra cosa que la producción del valor prolongada más allá de cierto límite. Sí la acción del trabajo dura sólo hasta el momento en que el valor de la fuerza de trabajo pagada por el capital se reemplaza por un valor equivalente, hay simple producción de valor. Cuando pasa de este límite, hay producción de plusvalía.

CAPÍTULO VIII.

CAPITAL CONSTANTE Y CAPITAL VARIABLE.

Propiedad de trabajo de conservar valor creando valor.

Los varios elementos que concurren a la ejecución del trabajo tienen una parte distinta en la formación del valor de los productos.

El obrero agrega un valor nuevo al objeto del trabajo por la adición de nuevas dosis de trabajo, cualquiera que sea el género de utilidad de éste. Además, hallamos en el valor del producto el valor de los medios de producción consumidos; por ejemplo: el valor del algodón y de las brocas en los hilados. Luego el valor de los medios de producción se conserva y transmite al producto por medio del trabajo. Mas, ¿de qué manera?

El obrero no trabaja una vez, para añadir nuevo valor al algodón y otra para conservar el antiguo, esto es, para transmitir a los hilados el valor de las brocas que desgasta y del algodón que elabora. Por la simple adición de valor, conserva el antiguo. Pero como el acto de añadir valor nuevo al objeto de trabajo y conservar el antiguo en el producto, son dos resultados completamente distintos que el obrero obtiene en el mismo espacio de tiempo, este doble efecto sólo resulta del doble carácter de su trabajo, que en el mismo momento debe crear valor en virtud de una propiedad y conservar o transmitir valor en virtud de otra.

El hilador añade valor hilando, el tejedor tejiendo, el forjador forjando, etc., y esta forma de hilado, de tejido, de forja, etc., en otros términos: la forma productiva especial en que se emplea el trabajo, motiva que los medios de producción —como algodón y brocas, hilo y telar, hierro y yunque— den origen a un nuevo producto. Ahora bien, ya hemos visto que el tiempo de trabajo necesario para crear los medios de producción consumidos entra en

cuenta en el producto nuevo; por consecuencia, el trabajador conserva el valor de los medios de producción consumidos y los transmite al producto como parte integradora de su valor, por la forma útil, especial, del trabajo agregado.

Si, por ejemplo, el trabajo productivo especial del obrero no fuese el hilado, tampoco haría hilados y no transmitiría a su producto los valores de las brocas y del algodón invertidos en él. Pero si nuestro hilador cambia de oficio por un día de trabajo, y se hace carpintero, añadiría, como antes, un valor a las materias. Añade, pues, este valor por su trabajo sin considerarlo trabajo de hilador o de carpintero, sino como trabajo en general, como gasto de fuerza humana; y añade cierta cantidad de valor, no porque su trabajo tenga ésta o la otra forma útil particular, sino porque ha durado cierto tiempo. Así una cantidad nueva de trabajo añade nuevo valor, y por la calidad del trabajo añadido, los antiguos valores de los medios de producción se conservan en el producto.

Este doble efecto del mismo trabajo aparece claramente en multitud de circunstancias. Supongamos que una intervención cualquiera permite al obrero hilar en seis horas tanto algodón como antes en dieciocho. Su actividad productiva, su potencia de trabajo, ha triplicado y su producto es tres veces mayor: 15 kilogramos en lugar de 5. La cantidad de valor añadida por las seis horas de hilanza al algodón, sigue siendo la misma; sólo que esta cantidad recaía antes sobre 5 kilogramos y ahora sobre 15, siendo así tres veces menor. Por otra parte, empleándose ahora 15 kilogramos de algodón en lugar de 5, el producto de seis horas de trabajo contiene un valor seis veces mayor de algodón. Así, en seis horas de hilanza se conserva y trasmite al producto un valor tres veces mayor de materia prima, aunque el valor añadido a esa materia sea tres veces más pequeño. Esto demuestra que la propiedad, en virtud de la cual el trabajo conserva el valor, es esencialmente distinta de la propiedad por la que crea el valor durante la misma operación.

El medio de producción sólo trasmite al producto el valor que él pierde, perdiendo su primitiva utilidad, pero en este concepto, los elementos materiales del trabajo proceden de otro modo.

Las materias primas y las auxiliares pierden su aspecto al servir para la ejecución de un trabajo. Cosa distinta sucede con los instrumentos propiamente dichos, que duran más o menos tiempo y funcionan en mayor o menor número de operaciones. Se sabe por experiencia la duración media de un instrumento de trabajo, y, por lo tanto, se puede calcular su desgaste diario y lo que cada día trasmite de su propio valor al producto; pero el instrumento de

trabajo, una máquina, por ejemplo, aunque trasmite diariamente una parte de su valor a su producto diario, funciona todos los días entera durante la ejecución del trabajo.

Por consiguiente, aun cuando un elemento de trabajo entre íntegro en la producción de un objeto de utilidad, de un valor de uso, no entra más que parcialmente en la formación del valor. Al contrario, un medio de producción puede entrar entero en la formación del valor, y sólo en parte en la producción de un valor de uso. Supongamos que en la hilanza de 115 kilogramos de algodón, haya 15 de desecho. Si esa pérdida del 15 por ciento es inevitable por término medio en la fabricación, el valor de los 15 kilogramos de algodón que no se transforma en hilados entra íntegro también en el valor de los hilados, como el de los 100 kilogramos que forman parte de sustancia. Desde el momento en que esa pérdida es una condición de la producción, el algodón perdido transfiere su valor a los hilados.

No transmitiendo los medios de producción al nuevo producto más que el valor que pierden bajo su antigua forma, sólo pueden añadirle valor si ellos mismos lo poseen. Su valor no se haya determinado por el trabajo en que entran como medios de producción, sino por el trabajo de donde se derivan como productos.

Valor meramente conservado y valor reproducido y aumentado.

La fuerza, pues, de trabajo en actividad, el trabajo vivo, tiene la propiedad de conservar el valor, añadiendo otro valor. Si esa propiedad no cuesta nada al trabajador, produce mucho al capitalista, que le debe la conservación del valor actual de su capital.

Lo observa perfectamente en el momento de la crisis, de las interrupciones de trabajo, en que ha de soportar los gatos de deterioro en los medios de producción de que se compone su capital: materias primas, utensilios, etcétera, que permanecen inactivos.

Decíamos antes que el valor de los medios de producción se conserva y no se reproduce; pues los objetos en que existía primitivamente sólo desaparecen para revestir nueva forma útil, y el valor persiste bajo los cambios de forma. Lo producido es un nuevo objeto de utilidad en que continúa persistiendo el valor antiguo.

Mientras el trabajo conserva y trasmite al producto el valor de los medios de producción, crea a cada momento un valor nuevo. Supongamos que la producción cesara cuando el trabajador ha creado de ese modo el equivalente del

valor diario de su propia fuerza, cuando ha añadido al producto, por medio de un trabajo de seis horas, un valor de 4 pesos. Este valor reemplaza al dinero que el capitalista anticipa para la compra de la fuerza de trabajo y que el obrero invierte al punto de subsistencia. Pero, al contrario de lo que hemos asentado respecto del valor de los medios de producción, ese valor ha sido producido en realidad. Si un valor reemplaza a otro es gracias a una nueva creación.

No obstante, sabemos ya que la duración del trabajo rebasa el límite en que el equivalente del valor de la fuerza de trabajo se hallaría reproducido y adicionado al objeto trabajado. En lugar de seis horas que suponemos serían bastantes para eso, la operación dura doce o más. La fuerza de trabajo en movimiento no reproduce sólo su propio valor, sino que produce también valor de más. Esta supervalía o plusvalía forma el excedente del valor del producto sobre el de sus elementos constitutivos: los medios de producción y la fuerza de trabajo.

Así, pues, en una producción, la parte del capital que se transforma en medios de producción, es decir, en materias primas, materias auxiliares o instrumentos de trabajo, no cambia en el acto de la producción la magnitud de su valor. Por eso la llamamos parte constante del capital o simplemente *capital constante*.

Al contrario, la parte del capital transformada en fuerza de trabajo, transforma el valor en una nueva producción y por el acto mismo de esa producción. Primeramente reproduce su propio valor y además produce un excedente, una plusvalía mayor o menor. Esta parte del capital, de magnitud alterable, la denominaremos parte variable del capital, o simplemente *capital variable*.

CAPITULO IX. TIPO DE PLUSVALÍA.

Así, pues, vemos por una parte el capital constante que suministra a la fuerza de trabajo los medios de materializarse; medios cuyo valor, reapareciendo solamente, es igual antes y después del acto de producción. Por otra parte, el capital variable, que antes de la producción equivalía al precio de compra de la fuerza de trabajo, y después era igual a ese valor, reproducido con un aumento mayor o menor. Resultando la plusvalía del aumento que experimenta el capital variable, es obvio que la relación de la plusvalía con el capital va-

riable determina la proporción en que tiene lugar ese aumento. Consideremos las cifras del capítulo séptimo. Siendo 4 pesos la parte del capital invertido en la compra de la fuerza de trabajo de un hombre durante una jornada o día de trabajo, en una palabra, siendo el capital variable y la plusvalía 4 pesos, esta última cifra expresa la magnitud absoluta de la plusvalía producida por un trabajador en un día de trabajo; la magnitud proporcional, es decir, la magnitud comparada con la del capital variable antes del aumento de valor, está expresada por la relación de 4 a 4, en otros términos, de un 100 por 100. A esta magnitud proporcional es a lo que llamamos tipo de la plusvalía. No se debe confundir el tipo de esta plusvalía, que es la relación de ésta con la parte variable del capital adelantado —que sólo expresa directamente el grado de explotación del trabajo— con el tipo del beneficio, que es la relación de la plusvalía con el total del capital adelantado.

I. Trabajo necesario y sobretrabajo.

Hemos visto que, durante una parte de la jornada, el obrero sólo produce el valor diario de su fuerza de trabajo; esto es, el valor de las subsistencias necesarias para su sostenimiento. Como hay una división del trabajo social organizada por sí misma en el centro en que trabaja, el obrero produce su subsistencia, no directamente, sino en la forma de mercancía particular —hilados, por ejemplo—, cuyo valor es igual al de sus medios de subsistencia, o al dinero con que los adquiere.

En esta parte de la jornada, mayor o menor según el valor medio de su subsistencia diaria, el obrero, trabajando o no para un capitalista, sólo reemplaza un valor por otro. En verdad, la producción de valor durante ese tiempo es una simple reproducción. Llamamos *tiempo de trabajo necesario* a la parte de la jornada en que se verifica esa reproducción, y *trabajo necesario* al trabajo invertido en ese tiempo. Necesario es para el trabajador, cualquiera que sea la forma social de su trabajo, ganar la vida en ese tiempo, y lo mismo para el mundo capitalista, cuya base es la existencia del trabajador.

La parte de la jornada de trabajo que traspasa los límites del trabajo necesario no implica ningún valor para el obrero, y constituye la plusvalía para el capitalista. Llamamos *tiempo extra* a esa parte de jornada, y *sobretrabajo* al trabajo invertido en ella. Si el valor en general es una simple materialización de tiempo de trabajo, la plusvalía es una simple materialización de tiempo de trabajo extra, sobretrabajo realizado. Las diversas formas económicas que ha revestido la sociedad, la esclavitud y el asalariado, por ejemplo, sólo se dis-

tinguen por la forma de imponer y usurpar el sobretrabajo al productor inmediato.

Grado de explotación de la fuerza de trabajo.

Por un lado, el valor del capital variable es igual al valor de la fuerza de trabajo que compra, y el valor de esta fuerza determina la parte necesaria de la jornada de trabajo, y por otro lado, la plusvalía está determinada por la duración de la parte extra de esa misma jornada, o sea el sobretrabajo. Así, el tipo de la plusvalía, expresado por la relación de aquella con el capital variable, también lo está por la relación — igual a la anterior—, del sobretrabajo con el trabajo necesario.

Luego el tipo de la plusvalía es la expresión exacta del grado de explotación de la fuerza de trabajo por el capital, o del trabajador por el capitalista; pero no se debe confundir el grado de explotación con la magnitud absoluta de ella. Supongamos que el trabajo necesario es igual a cinco horas y que el sobretrabajo también es igual a cinco horas; el grado de explotación expresado por la relación de 5 a 5 es de 100 por 100, y la magnitud absoluta de la explotación es de cinco horas. Por el contrario, si el trabajo necesario y el sobretrabajo son cada cual de seis horas, el grado de explotación expresado por la relación de 6 a 6 no varía —sigue siendo de 100 por 100—, mientras que la magnitud absoluta de la explotación, que antes era de cinco horas, crece en una hora; es decir: en un 20 por 100.

Para calcular el tipo de la plusvalía consideramos el valor del producto sin tener en cuenta el valor del capital constante, que ya existía y que no hace más que reaparecer; el valor que entonces queda, es el único valor realmente creado durante la producción de la mercancía. Conocida la plusvalía, es preciso restarla de este valor para encontrar el capital variable; conociendo el capital variable, habrá que restar éste para encontrar la plusvalía. Conocidos ambos, sólo hay que calcular la relación de la plusvalía con el capital variable y esto es, dividir la plusvalía por el capital variable, y multiplicando por 100 el cociente que resulte, se tiene el tanto por ciento del tipo de la plusvalía.

II. Los elementos del valor del producto expresados en ese producto y en fracciones de la jornada de trabajo.

Volvamos al ejemplo que en el capítulo séptimo nos sirvió para mostrar cómo el capitalista convierte el dinero en capital. El trabajo necesario del hi-

landero ascendía a seis horas, lo mismo que su sobretrabajo: por consiguiente, el obrero trabaja media jornada para él, y otra media para el capitalista. El grado de explotación es de 100 por 100.

El producto de la jornada es de 10 kilogramos de hilados, que valen 40 pesos; las ocho décimas de ese valor, 32 pesos, están formadas por el valor de los medios de producción consumidos; 26 pesos por la compra del algodón y 6 por el deterioro de las brocas. Así, pues, estos 32 pesos representan el valor que no hace más que reaparecer; es decir: que las ocho décimas del valor de los hilados consisten en capital constante. Las dos décimas restantes son el nuevo valor de 8 pesos, creado durante la hilanza y por la hilanza. La mitad de ese valor reemplaza al valor diario de la fuerza de trabajo, que ha sido anticipado; esto es, el capital variable de 4 pesos: la otra mitad constituye la plusvalía de 4 pesos. El valor de 40 pesos en hilados es igual a 32 pesos de capital constante más 4 pesos de capital variable y, por último, 4 pesos más de plusvalía.

Puesto que el valor total de 40 pesos está representado por los 10 kilogramos de hilados, los diferentes elementos de este valor, que acabamos de indicar, pueden representarse en partes del mismo producto.

Si hay un valor de 40 pesos en los 10 kilogramos de hilados, las ocho décimas de este valor, o su parte constante de 32 pesos, existían en ocho décimas del producto o en 8 kilogramos de hilados. Luego estos 8 kilogramos representan el valor del algodón comprado y el deterioro de las brocas; en total, 32 pesos, que corresponden a 6 kilogramos y medio de hilados, representados por los 26 pesos de algodón, y kilogramo y medio, que representa los 6 pesos, del desperfecto de las brocas.

En 6 kilogramos y medio de hilados sólo se encuentran realmente 6 kilogramos y medio de algodón, que cuestan 16 pesos y 90 centavos; pero los 10 kilogramos cuestan 26 pesos; la diferencia de 9 pesos y 10 centavos equivale al algodón contenido en los otros 3 kilogramos y medio de hilados. Pero los 6 kilogramos y medio de hilados representan todo el algodón contenido en el producto total de 10 kilogramos de hilados. En efecto, a 4 pesos el kilogramo, valen 26 pesos, como los 10 kilogramos de algodón; en cambio, no representan nada más. Puede considerarse que no contienen una partícula del valor de los instrumentos de trabajo utilizados, ni del nuevo valor creado por la hilanza. De igual manera, kilogramo y medio de hilados valen 6 pesos, como las brocas gastadas en doce horas de hilanza. En este caso, kilogramo y medio representa el valor de los instrumentos de trabajo utilizados mientras

dura la producción de 10 kilogramos de hilados; pero sólo representa esto, y no contiene ni una partícula del nuevo valor, creado por la hilanza.

En resumen, ocho décimas del producto —u 8 kilogramos de hilados— se considera que no contienen nada de nuevo valor creado por el trabajo del hiladero. Y, de hecho, cuando el capitalista los vende en 32 pesos, y recobra con esta suma lo que ha gastado en elementos de producción, aparece obvio que 8 kilogramos de hilados son brocas y algodón bajo otra forma. Por otro lado, las dos décimas restantes, o sean los 2 kilogramos de hilados, representan, pues, el valor que queda, el nuevo valor de 8 pesos, creado en las doce horas de trabajo. El trabajo del hiladero, materializado en el producto de 10 kilogramos de hilados, se concentra ahora en 2 kilogramos, en dos décimas del producto, de las cuales una décima, esto es, un kilogramo, representa el valor de la fuerza de trabajo empleada, es decir, los 4 pesos del capital variable anticipado, y el otro décimo los 4 pesos de plusvalía.

Puesto que doce horas de trabajo crean un valor de 8 pesos, ascendiendo el valor de los hilados a 40 pesos, representa sesenta horas de trabajo. Esto es porque, además de las doce horas de hilanza, en los 40 pesos está comprendido el tiempo de trabajo que contenían los medios de producción consumidos: cuatro jornadas de doce horas, o sean cuarenta y ocho horas de trabajo, que precedieron a la operación de la hilanza y se realizaron en un valor de 32 pesos.

Puede, pues, descomponerse el resultado de la producción —el producto— en una cantidad que representa únicamente el trabajo contenido en los medios de producción, o parte constante del capital; en otra cantidad que sólo representa el trabajo necesario añadido durante la producción, o parte variable del capital, y, por último, en una cantidad que representa el sobretrabajo añadido o plusvalía.

El producto total fabricado en un tiempo determinado —por ejemplo, en una jornada—, descompuesto de este modo en partes que representan los diversos elementos de su valor, puede también representarse en fracciones de la jornada de trabajo.

El hiladero produce en doce horas 10 kilogramos de hilados. Luego, en una hora y doce minutos produce un kilogramo, y en siete horas y cuarenta y cinco minutos produce 6 kilogramos y medio de hilados; es decir, una parte del producto que vale por sí sola todo el algodón empleado en la jornada. De igual modo, la parte producida en la hora y cuarenta y cinco minutos siguientes es igual a un kilogramo y medio de hilados, y representa, por lo tanto, el valor de las brocas utilizadas durante las doce horas de trabajo. De la misma

manera, el hilandero produce en la hora y doce minutos que siguen, un kilogramo de hilados, que representa un valor igual a todo el valor que ha creado en las seis horas de trabajo necesario. Ultimamente, en los postreros setenta y dos minutos, produce otro kilogramo de hilados, cuyo valor es igual a la plusvalía producida en sus seis horas de sobretrabajo. Obsérvese bien que lo que produce en estos setenta y dos minutos es un kilogramo de hilados, cuyo valor entero es igual a la plusvalía que la jornada de trabajo rinde al capitalista. Pero el valor entero de este kilogramo se compone —además del valor que resulta del trabajo del hilandero—, del valor del trabajo anterior, que produjo el algodón y las brocas consumidas para su fabricación.

III. La última hora.

De la representación de los diversos elementos del valor del producto en partes proporcionales a la jornada de trabajo, y de que la plusvalía esté representada por el valor del producto de los setenta y dos últimos minutos, no se debe deducir —como hacen algunos economistas que, en nombre de la ciencia, intentan oponerse a toda reducción de la jornada de trabajo— que el obrero, en su jornada de doce horas, consagra al fabricante para la producción de la plusvalía, tan sólo los últimos setenta y dos minutos, la “última hora”, como ellos dicen.

En efecto, la plusvalía no es igual al valor de la fuerza de trabajo gastada durante los últimos setenta y dos minutos, sino al valor del producto para el cual se ha realizado el gasto de la fuerza de trabajo en ese tiempo; es decir, que es igual al valor de los medios de producción —algodón y brocas— consumidos en setenta y dos minutos, más el nuevo valor que a ellos añade, durante el mismo tiempo, el trabajo del hilandero al consumirlos.

De creer a estos economistas, si se disminuyese en setenta y dos minutos el tiempo de trabajo, siendo igual el salario, no habría plusvalía, y la ganancia del infeliz capitalista sería nula. En fin, su razonamiento es el siguiente: siendo un kilogramo de hilados el producto de setenta y dos minutos de hilanza, si se reduce la jornada del hilandero setenta y dos minutos, el capitalista tendrá un kilogramo de hilados menos, y valiendo 4 pesos el kilogramo, tendrá 4 pesos menos. Como su plusvalía, es decir, su ganancia, era de 4 pesos, desde el momento en que gana 4 pesos menos, no gana nada. Examinemos el asunto con más detención.

Para un kilogramo de hilados hace falta un kilogramo de algodón, más las brocas, que se desgastan funcionando. Costando los 10 kilogramos de algo-

dón 26 pesos, un kilogramo cuesta 2 pesos y 60 centavos; ascendiendo a 6 pesos el desperfecto de las brocas para la hilanza de 10 kilogramos, representa 60 centavos por kilogramo. Un kilogramo menos que se produzca equivale a un gasto menor de 2 pesos 60 centavos, más 60 centavos; total: 3 pesos 20 centavos. Aunque es cierto que el capitalista gana 4 pesos menos, también gasta 3 pesos 20 centavos menos; por una disminución de setenta y dos minutos, en doce horas de trabajo, sólo pierde, pues, 80 centavos. Si sólo pierde 80 centavos de lo que antes ganaba, su plusvalía o beneficio líquido, que era de 4 pesos, es ahora de 4 pesos menos 80 centavos, o sean 3 pesos 20 centavos, y el sobretrabajo dura cuatro horas cuarenta y ocho minutos, en lugar de seis horas. Esto es, que el tipo de la plusvalía es de 80 por 100, lo cual todavía resulta muy agradable.

Decir, en nuestro ejemplo, que el hilandero, cuya jomada es de doce horas, produce en los últimos setenta y dos minutos el beneficio líquido del capitalista, quiere decir, en puridad, que su producto de setenta y dos minutos, un kilogramo de hilados, representa, tomado en conjunto, tanto tiempo de trabajo como la parte de la jomada consagrada a la fabricación de la plusvalía. En efecto, acabamos de ver que los medios de producción consumidos para producir los kilogramos de hilados contenían antes de la hilanza cuarenta y ocho horas de trabajo; los medios de producción consumidos para un kilogramo contienen, pues, el décimo de este tiempo; es decir, cuatro horas y cuarenta y ocho minutos de trabajo anterior, que, añadidas a los setenta y dos minutos de hilanza, dan, para el kilogramo de hilados, un total de seis horas, igual al tiempo de sobretrabajo diario del hilandero.

Llamamos producto líquido a la parte del producto que representa la plusvalía. Así como el tipo de ésta se determina, no por su relación con el capital total, sino con la parte variable del capital, del mismo modo el total del producto líquido se determina, no por su relación con el producto entero, sino con la parte que representa el trabajo necesario. La magnitud relativa del producto líquido es la que mide el grado de elevación de la riqueza.

El total del trabajo necesario y del sobretrabajo, es decir, la suma del tiempo, durante el cual el obrero produce el equivalente de su fuerza de trabajo y la plusvalía forma la magnitud absoluta de su tiempo de trabajo, esto es, la jomada de trabajo.

CAPÍTULO X. LA JORNADA DE TRABAJO.

I. Límites de la jornada de trabajo

Hemos partido del supuesto que la fuerza de trabajo se compra y vende en su valor. Este valor, como el de toda mercancía, está determinado por el tiempo de trabajo necesario para su producción. Habiendo comprado el capitalista la fuerza de trabajo en su valor diario, ha adquirido, por consiguiente, el derecho de hacer trabajar al obrero durante todo un día. Pero ¿qué es un día de trabajo?

La jornada de trabajo varía entre límites que imponen, por una parte, la sociedad, y por otra, la naturaleza. Hay un mínimo, que es la parte de la jornada en que el obrero debe trabajar necesariamente para su propia conservación; en una palabra, el tiempo de trabajo necesario, hasta el cual no consiente descender nuestra organización social, sustentada en el sistema de producción capitalista. En efecto, descansando este sistema de producción en la formación de plusvalía, exige cierta cantidad de sobretrabajo. Hay también un máximo que los límites físicos de la fuerza de trabajo —el tiempo forzosamente consagrado cada día por el trabajador a dormir, a comer, etc.—, que la naturaleza no permite rebasar.

Estos límites son por sí mismos muy elásticos. De todos modos, un día de trabajo es menor que un día natural. ¿En cuánto? Una de sus partes está bien determinada, por el tiempo de trabajo necesario; pero su magnitud total varía con arreglo a la magnitud del sobretrabajo.

Cada comprador procura sacar del empleo de la mercancía comprada el mayor partido posible, y en ese mismo sentido obra el capitalista comprador de la fuerza de trabajo, que tiene un móvil único: acrecentar su capital, crear plusvalía, absorber todo el sobretrabajo posible.

Por su parte, el trabajador aspira, con razón, a no gastar su fuerza de trabajo sino en los límites compatibles con su duración natural y su desarrollo normal. Sólo quisiera gastar cada día la fuerza cuyo gasto no perjudique a su cuerpo. Hay, pues, derecho contra derecho, ambos igualmente sustentados en la ley que regula el cambio de las mercancías. ¿Quién decide entre dos derechos iguales? La fuerza. He aquí por qué la reglamentación de la jornada de trabajo se presenta en la historia de la producción capitalista como una lucha entre la clase capitalista y la obrera.

II. El capital, hambriento de sobretrabajo.

El capitalista no ha inventado el sobretrabajo. Dondequiera que una parte de la sociedad posee el monopolio de los medios de producción, el trabajador, libre o no, está obligado a añadir al tiempo de trabajo necesario para su propio sostenimiento un exceso destinado a suministrar la subsistencia del que pone los medios de producción. Poco importa que ese propietario sea dueño de esclavos, señor feudal o capitalista.

No obstante, mientras la forma económica de una sociedad sea tal que en ella se considere la utilidad de una cosa antes que la cantidad de oro o plata por que pueda cambiarse, de otro modo, el valor de uso más bien que el valor de cambio, el sobretrabajo encontrará un límite en la satisfacción de necesidades determinadas. Por el contrario, cuando domine el valor de cambio, llegará a ser ley hacer trabajar todo lo posible.

Cuando pueblos cuya producción todavía se realiza por medio de las formas inferiores de esclavitud y servidumbre *se* ven arrastrados a un mercado internacional donde domina el sistema de producción capitalista, y cuando por este hecho llega a ser su interés principal la venta de sus productos al extranjero, los horrores del sobretrabajo, fruto de la civilización, desde ese momento vienen a añadirse a la barbarie de la esclavitud y de la servidumbre. Mientras que en los Estados del Sur de la Unión Americana la producción tendía principalmente a satisfacer necesidades inmediatas, el trabajo de los negros presentó un carácter moderado: pero a medida que la exportación de algodón llegó a constituir el interés principal de esos Estados, al negro se le extenua por el trabajo, y el consumo de su vida en siete años de ese trabajo entró como parte de un sistema fríamente calculado. No se trata ya de obtener de él, como antes, cierta cantidad de productos útiles, sino de la producción de plusvalía, ante todo. Lo mismo ha sucedido con el siervo en los principados danubianos.

¿Qué es una jornada de trabajo? ¿Cuál es la duración del tiempo en que el capital tiene derecho de consumir la fuerza de trabajo cuyo valor compra por un día? ¿Hasta qué punto puede prolongarse la jornada, más del trabajo necesario para la reproducción de esa fuerza? A todas esas preguntas responde el capital: La jornada de trabajo comprende veinticuatro horas completas, deduciendo las horas de descanso, sin las cuales la fuerza de trabajo se vería en la absoluta imposibilidad de volver a la tarea.

No queda, pues, tiempo para el desarrollo intelectual, para el libre ejercicio del cuerpo y del espíritu. El capital monopoliza el tiempo que exigen el desarrollo y sostenimiento del cuerpo en completa salud, merma el tiempo de las

comidas y reduce el tiempo del sueño al mínimo del pesado entorpecimiento, sin el cual el extenuado organismo no podría funcionar. No es, pues, el sostenimiento regular de la fuerza de trabajo el que sirve de regla para la limitación de la jornada de trabajo. Al contrario, el tiempo de reposo, concedido al obrero está regulado por el mayor gasto posible, por día, de su fuerza,

III. Explotación del trabajador libre, en la forma y en el fondo.

Suponiendo que la jornada de labor esté compuesta de seis horas de labor necesaria y otras seis horas de sobretrabajo, el obrero libre suministra al capitalista treinta y seis horas de sobretrabajo en los seis días de la semana. Es lo mismo que si trabajase tres días para sí y tres días gratis para el capitalista. Pero esto no salta a la vista; el sobretrabajo y el trabajo necesario se confunden mutuamente. Cosa distinta sucede con la servidumbre corporal. En esta forma de servidumbre el sobretrabajo es independiente del trabajo necesario; el labriego ejecuta esto último en su propio campo, aquél en la tierra señorial; de este modo distingue claramente el trabajo que ejecuta para su propio sostenimiento y el que realiza para el señor.

La explotación del trabajador libre es menos visible, reviste forma más hipócrita. Pero, en realidad, la diferencia de forma en nada altera el fondo, como no sea para empeorarlo. Tres días de sobretrabajo por semana son siempre tres días de trabajo que nada producen al trabajador, sea cualquiera el nombre que tengan, servidumbre corporal o beneficio.

Hemos dicho que lo que sólo importa al capital es el máximo de esfuerzos que puede arrancar en definitiva a la fuerza de trabajo en una jornada. Procura conseguir su objeto sin inquietarse de lo que pueda durar la vida de la fuerza de trabajo. Así engendra la debilitación y la muerte prematura, privándola, con la prolongación impuesta de la jornada, de sus condiciones regulares de actividad y desarrollo, lo mismo en lo físico que en lo moral.

Sin embargo, parece que el interés del capital debería impulsarle a economizar una fuerza que le es indispensable. Pero la experiencia enseña al capitalista que, por lo común, hay exceso de población, es decir, exceso con relación a la necesidad del momento del capital, aunque esa masa abundante esté formada de generaciones humanas mal desarrolladas, enteras y con propensión a extinguirse.

También demuestra la experiencia al observador inteligente con qué rapidez la producción capitalista, que, históricamente hablando, es de fecha reciente, ataca en la misma raíz la sustancia y la fuerza del pueblo; manifiesta cómo el

aniquilamiento de la población industrial se hace más lento por la absorción constante de dementas nuevos tomados a los campos, y cómo los mismos trabajadores de los campos empiezan a decaer.

Pero el capital se preocupa tanto de la extenuación de la raza como de la dislocación de la tierra. En todo período de especulación, cada cual sabe que un día ocurrirá el estallido, pero cada uno espera no ser víctima de él después de haber obtenido, sin embargo, el beneficio ansiado. ¡Después de mí, el diluvio! Tal es el lema de todo capitalista.

Trabajo de día y de noche.

El capital, pues, sólo piensa en la formación de plusvalía, sin preocuparse de la salud ni de la vida del trabajador. Es verdad que, considerando las cosas en conjunto, esto no depende tampoco de la mala o buena voluntad del capitalista como individuo. La competencia anula las voluntades individuales y somete a los capitalistas a las leyes imperiosas de la producción capitalista. Permaneciendo inactivos los medios de producción, son causa de pérdida para el capitalista, porque durante el tiempo que no absorben trabajo representan un adelanto inútil del capital, además de exigir con frecuencia, un gasto suplementario cada vez que se vuelve a empezar la obra. Siendo físicamente imposible para las fuerzas de trabajo trabajar cada día veinticuatro horas, los capitalistas han vencido la dificultad; había en ella una cuestión de ganancia para ellos e imaginaron emplear alternativamente fuerzas de trabajo por el día y por la noche, lo cual puede efectuarse de diferentes maneras: una parte del personal del taller hace, por ejemplo, durante una semana, el servicio de día, y durante la siguiente semana, el servicio de noche.

El sistema de trabajo nocturno aprovecha tanto más al capitalista, porque se presta a una escandalosa explotación del trabajador. Además ejerce influencia perniciosa para la salud, pero el capitalista realiza un beneficio, y eso es lo único que le importa.

IV. Reglamentación de la jornada de trabajo.

De todos modos, el capitalista abusa sin tasa del trabajador mientras no se lo impide la sociedad. El establecimiento de una jornada soportable de trabajo, es el resultado de una larga lucha entre capitalistas y trabajadores. Pero la historia de esta lucha presenta dos tendencias opuestas.

En tanto que la legislación moderna acorta la jornada de trabajo, la antigua procuraba prolongarla. Se quería obtener del trabajador, con el auxilio de los

poderes públicos, una cantidad de trabajo que la única fuerza de las condiciones económicas no permitía imponerle aún. En efecto, se necesitarían siglos para que el trabajador *libre*, a consecuencia del desarrollo de la producción capitalista, se prestase voluntariamente, es decir, se viera obligado socialmente a vender todo su tiempo de vida activa, su capacidad de trabajo, por el precio de sus habituales medios de subsistencia, su derecho de primogenitura por un plato de lentejas. Es, pues, natural que la prolongación de la jornada de trabajo, impuesta con la ayuda del Estado desde mediados del siglo XIV hasta el siglo XVIII, corresponda poco más o menos a la disminución del tiempo de trabajo que el Estado decreta e impone aquí y allí, en la segunda mitad del siglo XIX.

Si en los Estados como Inglaterra las leyes moderan, gracias a una limitación oficial de la jornada de trabajo, el encarnizamiento del capital por absorber trabajo, es porque, sin hablar del movimiento cada vez más amenazador de las clases obreras, esa limitación ha sido dictada por la necesidad. La misma concupiscencia ciega que agota el suelo, atacaba en su raíz la fuerza vital de la nación y producía su aniquilamiento, como acabamos de demostrar.

V. Lucha por la limitación de la jornada de trabajo.

El objeto principal, el fin real de la producción capitalista, es la producción de plusvalía o la sustracción de trabajo extra. Téngase en cuenta que sólo el trabajador independiente puede contratar con el capitalista, en calidad de poseedor de la mercancía; pero el trabajador aislado, el trabajador como vendedor libre de su fuerza de trabajo, debe someterse sin resistencia posible cuando la producción capitalista alcanza cierto desarrollo.

Es necesario confesar que nuestro trabajador sale del dominio de la producción de distinta manera que entró en ella. Se había presentado en el mercado como poseedor de la mercancía “fuerza de trabajo” enfrente de poseedores de otras mercancías —mercader frente a mercader—. El contrato merced al cual vendía su fuerza de trabajo, parecía resultar de un acuerdo entre dos voluntades libres: la del vendedor y la del comprador.

Concertado ya el negocio, se descubre que él no era libre, que el tiempo en que puede vender su fuerza de trabajo es el tiempo por el cual está obligado a venderla, y que, en realidad, el vampiro que le chupa no le deja mientras quede una gota de sangre que extraer. Para defenderse contra esa explotación, es preciso que los obreros, por un esfuerzo colectivo, por una presión de clase, obtengan que un obstáculo social les impida venderse ellos y sus

hijos por “contrato libre” hasta la esclavitud y la muerte. La pomposa “declaración de los derechos del hombre” se reemplaza de este modo por una modesta ley que indica cuándo termina el tiempo que vende el trabajador y cuándo empieza el tiempo que le pertenece.

Capítulo XI. Tipo y masa de la plusvalía.

Compensación del número de obreros por una prolongación de la jornada de trabajo.

Supongamos que el valor diario de una fuerza de trabajo es de 4 pesos por término medio, y que se necesitan seis horas diarias para reproducirlo. Para comprar esta fuerza, el capitalista debe adelantar 4 pesos. ¿Qué plusvalía le producirán esos 4 pesos? Esto depende de la relación del trabajo destinado a la producción de plusvalía, del sobretrabajo, con respecto al trabajo destinado a la reproducción del salario, al trabajo necesario. En una palabra, depende del tipo de plusvalía. Si ese tipo es de 100 por 100, la plusvalía ascenderá a 4 pesos, que representan seis horas de sobretrabajo; si su tipo es de 50 por 100, será de 2 pesos, que representan tres horas de sobretrabajo. El *tipo de la plusvalía* determina, pues, la *masa de plusvalía* producida individualmente por un obrero, supuesto el valor de su fuerza.

El capital variable es la expresión monetaria del valor de todas las fuerzas de trabajo que el capitalista emplea simultáneamente. Si 4 pesos, precio de una fuerza de trabajo, producen una plusvalía diaria de 2 pesos, el precio de 100 fuerzas de trabajo —capital variable de 400 pesos—, producirá una plusvalía de 200 pesos, cifra igual al resultado de multiplicar el capital variable 400 por 50, sobre 100, que indica el tipo de la plusvalía. Luego la masa de la plusvalía producida por un capital variable, es igual al valor de este capital, multiplicado por el tipo de la plusvalía.

Supongamos que el tipo de la plusvalía disminuye en la mitad y es de 25 por 100 en lugar de 50 por 100; que, por otra parte, el capital variable es doble, esto es, de 800 pesos en lugar de 400; la plusvalía será igual a 800 multiplicado por 25 sobre 100, o sea 200 pesos otra vez. Por consecuencia, la masa de la plusvalía no se altera cuando disminuye el tipo de la plusvalía, aumentando el capital variable, o, por el contrario, cuando éste disminuye y aumenta aquél en la misma medida.

Una disminución del capital variable puede compensarse, pues, por una elevación proporcional del tipo de la plusvalía, o, puesto que el capital variable depende del número de obreros empleados, una disminución en el número de éstos puede compensarse por una prolongación proporcional de su jornada de trabajo. Hasta cierto punto, la cantidad de trabajo explotable por el capital llega a ser independiente del número de obreros.

Sin embargo, esa compensación encuentra un límite insuperable; en efecto, la jornada de trabajo tiene límites físicos; por mucho que se prolongue, es siempre menor que el día natural de veinticuatro horas. Con 100 obreros pagados a 4 pesos y que trabajan doce horas —seis de ellas de trabajo necesario—, el tipo de la plusvalía será de 100 por 100 y el capitalista tendrá una plusvalía diaria de 400 pesos. Si toma un número de obreros tres veces menor, su plusvalía no será nunca la misma, pues no les podrá imponer un número de horas de sobretrabajo tres veces mayor; porque dieciocho horas de sobretrabajo, añadidas a seis horas de trabajo necesario, harían el día de trabajo tan largo como el natural, lo que no permitiría el tiempo de reposo diario indispensable. Una reducción en el número de obreros empleados no puede, pues, compensarse por la prolongación de la jornada de trabajo —por un aumento en el grado de la explotación—, sino dentro de los límites físicos de esa jornada y, en consecuencia, del sobretrabajo que encierra.

Necesidad de cierto número de dinero para su transformación en capital.

Como el valor es trabajo realizado, evidentemente que la masa de valor que un capitalista hace producir, sólo depende de la cantidad de trabajo que pone en movimiento. Según acabamos de ver, puede poner en movimiento una cantidad mayor o menor con el mismo número de obreros, según sea su jornada más o menos larga. Pero supuestos el valor de la fuerza de trabajo y el tipo de la plusvalía, o en otros términos, la división de la jornada en trabajo necesario y sobretrabajo, la masa total del valor —incluso la plusvalía—, que realiza un capitalista, está exclusivamente determinada por el número de obreros que emplea, y ese número depende de la magnitud del capital variable que adelanta, de la suma que consagra a la compra de fuerzas de trabajo.

La masa de plusvalía producida es entonces proporcional a la magnitud del capital variable. En cuanto al capital constante, no ejerce aquí ninguna acción. En efecto, sea grande o pequeño el valor de los medios de producción, permanece sin la menor influencia sobre la masa de valor producido, que es el valor nuevo añadido por el trabajo, al valor conservado de los medios de producción.

De lo expuesto resulta que no toda suma puede transformarse en capital. La transformación exige que el aspirante a capitalista maneje cierto minimum de dinero. Como no sólo quiere vivir del trabajo del otro, sino que quiere enriquecerse mediante ese trabajo, es preciso que pueda tener tal número de obreros que su tiempo de sobretrabajo provea a su sostén y enriquecimiento.

Cierto que también él puede poner manos a la obra, pero entonces sólo es un intermediario entre capitalista y obrero, un pequeño patrón. En cierto grado de desarrollo es necesario que el capitalista pueda emplear todo su tiempo en la apropiación y en la vigilancia del trabajo ajeno y en la venta de los productos de ese trabajo. Es preciso, pues, que explote suficientes obreros para dispensarse de tomar parte en la producción.

Este minimum de dinero que hay que adelantar varía según los diversos grados del desarrollo de la producción. Conforme al grado de desarrollo, varía en las diferentes industrias, según sus condiciones técnicas particulares.

En la producción, considerada desde el punto de vista de la utilidad del producto, los medios de producir desempeñan respecto del obrero, el papel de simples materiales de su actividad productora. Si se la considera desde el punto de vista de la plusvalía, los medios de producción se convierten inmediatamente en medios de absorción del trabajo ajeno.

No es ya el trabajador quien los emplea, al contrario, ellos son los que emplean al trabajador. En vez de consumirlos él, como elementos naturales de su actividad productora, le consumen ellos como elemento indispensable para su propia vida, y la vida del capital consiste en su movimiento como valor perpetuamente en camino de multiplicación.

Para poner en acción la actividad de otro, para explotar la fuerza de trabajo y extraerle el trabajo suplementario, el sistema capitalista supera en energía, en eficacia e ilimitada potencia a todos los sistemas anteriores de producción fundados directamente en las diversas formas de trabajos forzados.

SECCIÓN IV. PRODUCCIÓN DE LA PLUSVALÍA RELATIVA.

Capítulo XII. Plusvalía relativa.

Disminución del tiempo de trabajo necesario.

Hasta ahora hemos considerado la parte de la jornada de trabajo en que el obrero reemplaza el valor que el capitalista le paga, como una duración fija, lo que es en realidad, tratándose de condiciones de producción invariables. Pasando de esa duración fija, de ese tiempo necesario, el trabajo podía prolongarse más o menos horas, y según la magnitud de la prolongación, variaban el tiempo de la plusvalía y la duración total de la jornada. Así, pues, el tiempo de trabajo necesario era fijo, y variable la jornada entera de trabajo.

Supongamos ahora una jornada entera de trabajo de límite determinado; por ejemplo, una jornada de doce horas. El sobretrabajo y el trabajo necesario, considerados en conjunto, no exceden de doce horas. En tales condiciones, ¿cómo aumentar el sobretrabajo, la producción de plusvalía? Sólo hay un medio: acortar el tiempo necesario y aumentar en igual proporción la parte de las doce horas consagrada al sobretrabajo. Así, una parte del tiempo que empleaba el obrero en realidad para sí mismo se convertirá en tiempo de trabajo para el capitalista. El límite de la jornada no variará; sólo cambiará su división en trabajo necesario y sobretrabajo.

Por otro lado, la duración del sobretrabajo está necesariamente marcada desde que se dan los límites de la jornada entera y el valor diario de la fuerza de trabajo. Si ese valor es de 4 pesos —cantidad de oro que contiene seis horas de trabajo— el obrero debe trabajar seis horas para reemplazar el valor de su fuerza, pagada cotidianamente por el capitalista, o para producir un equivalente de las subsistencias que requiere su diario sustento. El valor de esas subsistencias determina el valor diario de su fuerza, y ese valor determina la duración cotidiana de su trabajo necesario.

El tiempo de trabajo necesario podría reducirse —y se reduce en la práctica— por una disminución del salario, que llega a ser inferior al valor de la fuerza de trabajo. Pero aquí admitimos que la fuerza de trabajo se compra y

se vende en su justo valor. En tal caso, el tiempo consagrado a reproducir dicho valor sólo puede disminuir cuando ese valor disminuye. Pero este valor depende del valor de la masa de subsistencias que necesita para su sustento; es necesario, pues, que el valor de esta masa disminuya —que se produzca, por ejemplo, en cinco horas la cantidad de subsistencias que antes se producía en seis—, y esta producción de igual masa de subsistencias en un tiempo más reducido, sólo puede resultar de un aumento de la fuerza productiva del trabajo, lo cual no ocurre sin una modificación en los instrumentos o en el método de trabajo, o en ambos a la vez. Se necesita una revolución en las condiciones de la producción.

Aumento de la productividad del trabajo y de la plusvalía.

Entendemos, en general, por aumento de la fuerza productiva o de la productividad del trabajo, un cambio en sus procedimientos que abrevie el tiempo actualmente necesario, por término medio, para producir una mercancía de manera que una cantidad menor de trabajo adquiera la facultad de producir más objetos útiles.

Al examinar la plusvalía, procedente de la duración prolongada del trabajo, considerábamos determinado el modo de producción. Tratándose de producir plusvalía por la transformación del trabajo necesario en sobretrabajo, lejos de no tocar a los procedimientos habituales del trabajo, el capital necesita cambiar sus condiciones técnicas y sociales; esto es, transformar el modo de producción. Sólo de este modo podrá aumentar la productividad del trabajo, disminuyendo el valor de la fuerza de trabajo y aminorando, por lo mismo, el tiempo empleado en reproducirla.

Denominamos *plusvalía absoluta* a la producida por la simple prolongación de la jornada de trabajo, y *relativa* a la que proviene de la disminución del tiempo de trabajo necesario, por término medio, para producir una mercancía en la duración relativa de las dos partes de que se compone la jornada: trabajo necesario y sobretrabajo.

Para que se produzca un descenso en el valor de la fuerza de trabajo, el aumento de productividad debe tener lugar en los ramos de industria cuyos productos determinan el valor de esta fuerza; es decir, en los que suministran las mercancías necesarias para el sustento del obrero o los medios de producción de esas mercancías. Pero la baratura de uno de esos artículos sólo rebaja el valor de la fuerza de trabajo en la misma proporción que entra en su reproducción. En los ramos de industria que no suministran los medios de subsis-

tencia ni sus elementos materiales, un aumento de productividad en nada modifica el valor de la fuerza de trabajo.

Ya hemos visto en el capítulo primero que el valor de las mercancías, y, por consiguiente, de la fuerza de trabajo —pues el valor de ésta lo determina el de aquéllas— disminuye cuando aumenta la productividad del trabajo de que procede. Recíprocamente, como el aumento de la productividad del trabajo hace que sea mayor el tiempo dedicado a la fabricación de la plusvalía, la plusvalía relativa crece cuando aumenta la productividad del trabajo.

Así, al rebajar el precio de las mercancías, el desarrollo de la fuerza productiva del trabajo hace que descienda el precio del trabajador. En el régimen capitalista, este desarrollo tiene por resultado aminorar la parte de la jornada en que el obrero trabaja para sí mismo, y prolongar, por lo tanto, aquélla en que trabaja gratis para el capitalista. Los mismos procedimientos que rebajan el precio de las mercancías, elevan la plusvalía que producen. La economía de trabajo que realiza un desarrollo de este género, no tiende jamás a abreviar la jornada de trabajo, como pretenden hacer creer algunos economistas. El que por un aumento de productividad llegue el obrero a producir en una hora diez veces más de lo que producía, no impide que se le continúe haciendo trabajar tanto como antes, o más.

Capítulo XIII. Cooperación. Fuerza colectiva del trabajo.

La producción capitalista empieza a establecerse de hecho cuando un solo dueño explota a muchos asalariados a la vez. Considerable número de obreros que trabajan al mismo tiempo, bajo la dirección del mismo capital, y en el mismo lugar, para producir el mismo género de mercancías; tal es el punto de partida histórico de la producción capitalista.

Las leyes de la producción del valor sólo se realizan de un modo completo para quien explota una colectividad de obreros. En efecto, el trabajo, considerado como acreedor del valor, es trabajo de calidad normal o media; es decir, la manifestación de una fuerza media. En cada ramo de industria el obrero aislado se diferencia más o menos del obrero que representa el término medio. Aunque emplee más o menos tiempo que el término medio para una misma operación, recibe el valor medio de la fuerza de trabajo y esto motiva que su patrón obtenga de su trabajo, más o menos que el tipo general de la plusvalía. Estas diferencias individuales en el grado de habilidad se compensan y desaparecen cuando se trata de gran número de obreros. La

jornada de ese considerable número de obreros explotados al mismo tiempo, constituye una jornada de trabajo social, es decir, medio.

Aunque los procedimientos de ejecución del trabajo no sufran variaciones, el empleo de numeroso personal ocasiona una revolución en las condiciones materiales del trabajo. Un taller en que estén instalados veinte tejedores, con veinte telares, debe ser mayor que el de un patrón que sólo emplee a dos tejedores; pero la construcción de diez talleres para veinte tejedores que trabajan por grupos de dos, cuesta más que la de uno solo que sirve al mismo tiempo para veinte.

El valor de los medios de producción comunes y concentrados, es menor que el valor de los diseminados que reemplazan. Además, ese valor se reparte entre una masa relativamente mayor de productos. Por consecuencia, la porción de valor que transmiten a las mercancías disminuye. El efecto es idéntico que si se las hubiese hecho más baratas. La economía en su empleo proviene de su consumo en común.

Cuando muchos trabajadores laboran juntos para un objeto en común, en un mismo acto de producción o en actos distintos, pero relacionados entre sí, el trabajo reviste la forma cooperativa, si hay conjunto de fuerzas.

Así como la fuerza de ataque de un escuadrón de caballería difiere profundamente del total de las fuerzas puestas aisladamente en juego por cada uno de los soldados, de la misma manera el total de las fuerzas de los obreros aislados difiere de la fuerza que se desenvuelve desde el momento que funcionan juntos en una misma operación. Se trata, pues, de crear, merced a la cooperación, una nueva fuerza que sólo funciona como fuerza cooperativa.

Resultados y condiciones del trabajo colectivo.

Además de la nueva potencia que resulta de la reunión de numerosas fuerzas en otra común, el contacto social produce por sí solo, una excitación que eleva la capacidad individual de ejecución.

La cooperación de trabajadores, repartiendo las diversas operaciones que requiere la elaboración de un producto entre diferentes manos, permite ejecutarlas al mismo tiempo y abreviar el tiempo necesario para su elaboración: también permite suplir la corta duración del tiempo disponible en ciertas circunstancias, por la gran cantidad de trabajo que ejecuta en poco tiempo una colectividad de obreros. Además, permite las grandes empresas, imposibles sin ella, limitando el espacio en que el trabajo se realiza, en virtud de la

concentración de los medios de producción y de los trabajadores, y disminuyendo por este motivo los gastos.

Comparada con un número igual de jornadas aisladas, la de trabajo colectivo produce más objetos útiles y disminuye así el tiempo necesario para obtener el efecto que se pretende: en resumen, el trabajo colectivo da resultados que no podría suministrar nunca el trabajo individual. Esta fuerza productiva especial de la jornada colectiva es una fuerza de trabajo social o común. Obrando simultáneamente con otros para un fin común, y según plan concertado, el trabajador traspasa los límites de su individualidad y desarrolla su potencia como especie.

La reunión de hombres es la condición misma de su acción común, de su cooperación. Para que un capitalista pueda emplear al mismo tiempo cierto número de asalariados, es preciso que compre a la vez sus fuerzas de trabajo. El valor total de estas fuerzas, o cierta suma de salarios por día, semana, etc., debe estar reunida en la caja del capitalista antes de que los obreros estén reunidos en el acto de la producción. Por lo tanto, el número de los cooperantes o la importancia de la cooperación, depende, ante todo, de la magnitud del capital que puede adelantarse para la compra de fuerzas de trabajo, es decir, de la relación en que un solo capitalista disponga de los medios de subsistencias de numerosos obreros.

Por otro lado, el incremento de la parte variable del capital, necesita el de su parte constante. Con la cooperación aumenta considerablemente el valor y la cantidad de los medios de producción, materias primas e instrumentos de trabajo. Cuanto más se desarrollan las fuerzas productivas del trabajo, mayor es la cantidad de primeras materias que se invierten en un tiempo determinado. Luego la concentración de los medios de producción en manos de capitalistas, es la condición material de toda cooperación entre asalariados.

Hemos visto en el capítulo undécimo que el poseedor de dinero necesitaba tener un minimum de éste, que le permitiese explotar bastantes obreros, para descargarse en ellos de su trabajo manual. Sin esta condición, el pequeño patrón no hubiese podido ser sustituido por el capitalista, y la producción no hubiera podido revestir la forma capitalista. El minimum de magnitud del capital que debe encontrarse en manos de los particulares, se presenta ahora como la concentración de riquezas necesarias para la transformación de los trabajos aislados en trabajo colectivo.

El mando en la industria pertenece al capital.

En los comienzos del capital, su mando sobre el trabajo tiene un carácter casi accidental. El obrero trabaja a las órdenes del capital, en el sentido de que le ha vendido su fuerza por carecer de medios materiales para trabajar por cuenta propia. Pero desde el punto en que hay cooperación entre obreros asalariados, el mando del capital se manifiesta como una condición indispensable de la ejecución del trabajo. Todo trabajo social o común, reclama una dirección que armonice las actividades individuales. Un músico que ejecuta un solo se dirige él mismo; pero una orquesta necesita un director. Esta función directora de vigilancia, llega a ser la función del capital cuando el trabajo que le está subordinado se hace cooperativo, y, como función capitalista, adquiere caracteres especiales.

El acicate poderoso de la producción capitalista es la necesidad de hacer valer el capital, y su fin determinante la mayor fabricación posible de plusvalía, esto es, la mayor explotación posible de la fuerza de trabajo. A medida que aumenta el número de obreros explotados en conjunto, mayor es su fuerza de resistencia contra el capitalista, y más necesario es ejercer una presión enérgica para domar la resistencia. En manos del capitalista la dirección no es sólo la función especial que nace de la naturaleza del trabajo cooperativo o social, sino también, y sobre todo, la función de explotar el trabajo social, función que tiene por base el antagonismo inevitable entre el explotador y la fuerza que explota. La forma de esta dirección llega a ser, indefectiblemente, despótica. Las formas particulares de este despotismo se desenvuelven a medida que se desarrolla la cooperación.

El capitalista empieza por excusarse del trabajo manual. Luego, cuando aumenta su capital, y con él la fuerza colectiva que explota, abandona su función de vigilancia inmediata de los obreros y de los grupos obreros, y la confía a un género particular de asalariados. Cuando llega a encontrarse a la cabeza de un ejército industrial, necesita oficiales superiores —directores, gerentes— y oficiales inferiores —vigilantes, inspectores, contra maestres— que, durante el trabajo, mandan en nombre del capital. El trabajo de la vigilancia se convierte en función exclusiva de estos asalariados especiales.

El mando en la industria pertenece al capital, como en los tiempos feudales pertenecía a la propiedad territorial la dirección de la guerra y la administración de la justicia. Augusto Comte y la escuela positivista han intentado demostrar la eterna necesidad de los señores del capital. Análogamente, y con las mismas razones, hubieran podido demostrar la de los señores feudales.

La fuerza colectiva del trabajo aparece como una fuerza propia del capital.

El obrero es dueño de su fuerza de trabajo, mientras discute el precio de venta con el capitalista, y sólo puede vender lo que posee: su fuerza individual. Así es como el capitalista contrata con uno o con cien obreros, independientes entre sí, y que podría emplear sin hacerlos cooperar. El capitalista paga por separado a cada uno de los cien obreros su fuerza de trabajo; pero no paga la fuerza combinada de los cien.

Como personas independientes, los obreros son individuos aislados, que entran en relación con el mismo capital, pero no entre sí. El vínculo entre sus funciones individuales —su unidad como cuerpo productor— se encuentra fuera de ellos: en el capital que los reúne. Su cooperación sólo empieza en el acto del trabajo; pero entonces han dejado ya de pertenecerse. Desde que figuran en la faena, sólo son una forma particular de existencia del capital. La fuerza productora que los asalariados desarrollan al funcionar como trabajadores colectivos, es, por lo tanto, fuerza productora del capital. La fuerza social del trabajo parece ser una fuerza de que por naturaleza está dotada el capital, fuerza productora que le pertenece como propia, porque esa fuerza social del trabajo nada cuesta al capital, y, además, porque el asalariado la desarrolla, después que su trabajo pertenece al capital.

Si la potencia colectiva del trabajo, desarrollada por la cooperación, aparece como fuerza productora del capital, la cooperación aparece como forma particular de la producción capitalista. En manos del capital, esta socialización del trabajo sólo aumenta las fuerzas productoras para explotadas con más provecho.

CAPITULO XIV.

DIVISIÓN DEL TRABAJO Y MANUFACTURA.

I. Doble origen de la manufactura.

El género de manufactura que tiene por base la división del trabajo, reviste en la manufactura su forma clásica, y domina durante el período manufacturero propiamente dicho, que dura aproximadamente desde mediados del siglo XVI hasta el último tercio del XVIII.

Por una parte, un solo taller puede reunir bajo las órdenes del mismo capitalista artesanos de oficios distintos, por cuyas manos debe pasar un producto para quedar enteramente concluido. Un coche fue primero el producto de los trabajos de gran número de artesanos independientes entre sí, como carreteros, guarnicioneros, torneros, pintores, cerrajeros, vidrieros, etc. La manufac-

tura carrocera los ha reunido a todos en un mismo local donde trabajan a la vez, como se construyen muchos carruajes al mismo tiempo, cada obrero tiene siempre su tarea particular que realizar. Pero bien pronto se introduce una modificación esencial. El cerrajero, el carpintero, etc., que sólo se han ocupado en la fabricación de coches, pierden poco a poco la costumbre y con ella la capacidad de ejercer su oficio en toda su extensión. Limitado desde este momento a una especialidad de su oficio, su habilidad adquiere la forma más adecuada para este ejercicio circunscripto.

Además, gran número de obreros que fabrican el mismo objeto, pueden ocuparse al mismo tiempo, y por el mismo capitalista, en el mismo taller. Esta es la cooperación en su forma más sencilla. Cada obrero hace la mercancía íntegra, ejecutando sucesivamente las diversas operaciones necesarias. En virtud de circunstancias exteriores, un día, en vez de que cada obrero ejecute las diferentes operaciones, se confía cada una de éstas especialmente a uno de ellos, y todas en conjunto resultan entonces ejecutadas al mismo tiempo por los cooperadores, ejecutando sólo una cada uno de ellos, en vez de hacerlas todas sucesivamente cada obrero. Realizada accidentalmente esta división la primera vez, se repite; muestra sus ventajas y concluye por ser una división sistemática del trabajo. De producto individual de un obrero independiente que ejecuta una porción de operaciones diversas, la mercancía se convierte en el producto social de una reunión de obreros, cada uno de los cuales efectúa constantemente la misma operación de detalle. El origen de la manufactura, su procedencia del oficio, presenta así doble aspecto. Por un lado, tiene por punto de partida la combinación de oficios diversos e independientes, la cual se simplifica hasta reducirlos a la categoría de operaciones parciales y complementarias en la producción de la misma mercancía. Por otro lado, se apodera de la cooperación de artesanos del mismo género, descompone su oficio en sus diferentes operaciones, las aísla y las hace independientes, de tal modo que cada una de ellas llega a ser la función exclusiva de un trabajador que, elaborando sólo una parte de un producto, sólo es un trabajador fraccionario. Así, pues, tan pronto combina oficios distintos cuyo producto es la obra, como desarrolla la división del trabajo en un oficio. Cualquiera que sea su punto de partida, su forma definitiva es la misma: un organismo de producción cuyos miembros son hombres.

Para apreciar bien la división del trabajo en la manufactura, es esencial no perder de vista los dos puntos siguientes: 1º La ejecución de las operaciones no deja de depender de la fuerza, de la habilidad, de la rapidez del obrero en el manejo de su utensilio — por eso, cada obrero queda adscripto a una función de detalle, a una función fraccionaria por toda su vida—; 2º La división

manufacturera del trabajo es una cooperación de género particular; no obstante, sus ventajas dependen principalmente, no de esa forma particular, sino de la naturaleza general de la cooperación.

II El trabajador fraccionario y su utensilio.

El obrero fraccionario convierte su cuerpo entero en órgano mecánico de una sola operación, ejecutada por él durante su vida, de modo que llega a efectuarla con más rapidez que el artesano que ejecuta toda una serie de operaciones. Comparada con el oficio independiente, la manufactura —compuesta de trabajadores fraccionarios— suministra, pues, más productos en menos tiempo; en otros términos, aumenta la fuerza productiva del trabajo.

El artesano que tiene que efectuar operaciones diferentes, debe cambiar de lugar o de instrumentos. El paso de una operación a otra, ocasiona interrupciones en el trabajo, intervalos improductivos, los cuales desaparecen, dejando más tiempo a la producción a medida que, en virtud de la división del trabajo, disminuye para cada trabajador el número de cambios de operaciones. Por otra parte, este trabajo continuo y uniforme concluye por fatigar el organismo, que encuentra alivio y solaz en la actividad variada.

Cuando las partes del trabajo dividido llegan a ser funciones exclusivas, se perfecciona su método. Cuando se repite constantemente un acto simple y se concentra en él la atención, se llega a alcanzar, por la experiencia, el efecto útil deseado con el menor gasto posible de la fuerza, y como siempre diversas generaciones de obreros viven y trabajan al mismo tiempo en los mismos talleres, los procedimientos técnicos adquiridos, las llamadas tretas del oficio, se acumulan y se transmiten, aumentándose así la potencia productora del trabajé.

La productividad del trabajo no depende sólo de la habilidad del obrero, sino también de la perfección de sus instrumentos. Una misma herramienta puede servir para operaciones distintas. A medida que estas operaciones se separan, el utensilio abandona su forma única y se subdivide cada vez más en variedades múltiples, cada una de las cuales posee una forma propia para un solo uso, pero la más adecuada para ese uso. El período manufacturero simplifica, perfecciona y multiplica los instrumentos de trabajo, acomodándolos a las funciones separadas y exclusivas de los obreros fraccionarios.

El trabajador fraccionario y su utensilio; tales son los elementos primarios de la manufactura, cuyo mecanismo general vamos a examinar.

III. Las dos formas fundamentales de la manufactura.

La manufactura presenta dos formas fundamentales que, a pesar de su mezcla accidental, constituyen dos especies esencialmente distintas, que desempeñan papeles muy diversos al ocurrir la transformación que después tiene lugar en la manufactura en grande industria. Este doble carácter depende de la naturaleza del producto, que debe su forma definitiva a un simple ajuste mecánico de productos parciales independientes o a una serie de transformaciones ligadas entre sí.

La primera especie suministra productos cuya forma definitiva es una simple reunión de productos parciales que hasta pueden ser ejecutados como oficios distintos: producto típico de esta especie es el reloj. El reloj constituye el producto social de inmenso número de trabajadores; los que hacen los resortes, esferas o muestras; agujas, cajas, tomillos; los doradores, etc. Las subdivisiones abundan. Hay, por ejemplo, los fabricantes de ruedas —de latón y de acero, separadamente—: los que forjan los muelles, ejes, escape, volante; el pulidor de las ruedas y el de los tornillos; el pintor de las cifras, el grabador, el pulidor de la caja, etc., y, por último, el ajustador que reúne estos elementos separados y entrega el reloj completamente concluido. Pero estos elementos tan diversos hacen enteramente accidental la reunión en un mismo taller de los obreros que los preparan. Los obreros que ejecutan en sus casas estos trabajos de detalle, pero por cuenta de un capitalista, se hacen, en efecto, una terrible competencia en provecho de aquél, que economiza además los gastos del taller; así la explotación manufacturera sólo ofrece beneficios en circunstancias excepcionales.

La segunda especie de manufactura —su forma perfecta— suministra productos que recorren toda una serie de desarrollos graduales. En la manufactura de alfileres, por ejemplo, el alambre de latón pasa por las manos de un centenar de obreros aproximadamente, cada uno de los cuales efectúa operaciones distintas. Combinando oficios que antes eran independientes, una manufactura de este género disminuye el tiempo entre las diversas operaciones, y la ganancia en fuerza productiva que resulta de esta economía de tiempo, depende del carácter cooperativo de la manufactura.

Mecanismo general de la manufactura.

.Antes de llegar a su forma definitiva, el objeto de trabajo —el latón, por ejemplo, en la manufactura de alfileres—pasa por una serie de operaciones que, dado el conjunto de los productos en obra, se operan simultáneamente:

se ve ejecutar al mismo tiempo el corte del alambre, la preparación de las cabezas, el afilado de las puntas, etc. El producto aparece así en el mismo momento en todos sus grados de transformación.

Como el producto parcial de cada trabajador fraccionario es sólo un grado particular de desarrollo de la obra completa, el resultado del trabajo de uno es el punto de partida del trabajo del otro. El tiempo de trabajo necesario para obtener en cada operación parcial el efecto útil apetecido se establece experimentalmente, y el mecanismo total de la manufactura funciona con la condición de que en un tiempo dado debe obtenerse un resultado previsto. De este modo, los trabajos diversos y complementarios pueden realizarse paralelamente y sin interrupción. Esta dependencia inmediata en que se encuentran recíprocamente trabajos y trabajadores, obliga a cada uno a emplear sólo el tiempo necesario en su función y aumenta por lo mismo el rendimiento del trabajo.

Sin embargo, operaciones diferentes exigen tiempos desiguales y, por lo tanto, suministran en tiempos iguales cantidades desiguales de productos parciales. Así, pues, para conseguir que el mismo obrero ejecute todos los días una sola operación sin pérdida de tiempo, es necesario emplear para operaciones diferentes diverso número de obreros; cuatro fundidores, verbigracia, para dos compositores y un raspador en una manufactura de caracteres de imprenta. En una hora el fundidor funde sólo 2.000 caracteres, mientras que el compositor compone 4.000 y el raspador raspa 8.000 en el mismo espacio de tiempo.

Una vez determinado por la experiencia —para una cifra dada de producción— el número proporcional más conveniente de obreros en cada grupo especial, sólo puede aumentarse esta cifra aumentando cada grupo especial proporcionalmente a su número de trabajadores.

El grupo especial no sólo puede componerse de obreros que realizan la misma tarea, sino de trabajadores, cada uno de los cuales tiene su función particular en la elaboración de un producto parcial. El grupo constituye entonces un trabajador colectivo perfectamente organizado. Los obreros que lo componen forman otros tantos órganos diferentes de una fuerza colectiva, que funciona merced a la cooperación inmediata de todos. Faltando uno de ellos, se paraliza el grupo de que forma parte.

Finalmente, así como la manufactura proviene en parte de una combinación de oficios diferentes, también puede desarrollarse combinando diferentes manufacturas. De este modo en las grandes fábricas de vidrios se fabrican los crisoles de arcilla que se necesitan. La manufactura del medio de producción

se une a la manufactura del producto, y la manufactura del producto a manufactura en que aquél entra como primera materia. En este caso, las manufacturas combinadas forman secciones de la manufactura total, aunque constituyen actos independientes de producción, cada uno de los cuales tiene su división distinta del trabajo. A pesar de sus ventajas, la manufactura combinada no adquiere verdadera unidad sino después de la transformación de la industria manufacturera en mecánica.

Con la manufactura se ha desarrollado también en algunos puntos, el uso de las máquinas, sobre todo para ciertos trabajos preliminares sencillos, que sólo pueden ejecutarse en grande y con un gasto importante de fuerza, como la partidura del mineral en los establecimientos metalúrgicos. Pero, en general, en el período manufacturero, las máquinas desempeñan un papel secundario.

Acción de la manufactura sobre el trabajo.

El trabajador colectivo —formado por la combinación de gran número de obreros fraccionarios—, constituye el mecanismo propio del período manufacturero.

Las varias operaciones que el productor individual de una mercancía realiza sucesivamente y que se confunden en el conjunto de su trabajo, requieren cualidades de índole distinta. En una necesita emplear más habilidad; en otra, más fuerza; en la tercera más atención, etc., y el mismo individuo no posee todas estas facultades en grado igual. Una vez separadas y hechas independientes las distintas operaciones, los obreros se clasifican según sus facultades predominantes. De este modo, el trabajador colectivo posee todas las facultades productivas requeridas y que no es posible encontrar asociadas en el trabajador individual, y las gasta lo más económica y útilmente posible, empleando a las individualidades que lo componen sólo en funciones adecuadas a sus cualidades. Considerado como miembro del trabajo colectivo, el trabajador fraccionario llega a ser tanto más perfecto cuanto más incompleto es.

El hábito de la función única se trueca en órgano infalible y mecánico de esa función, al mismo tiempo que el conjunto del mecanismo le obliga a obrar con la regularidad de una pieza de máquina.

Siendo las funciones del trabajador colectivo más o menos simples, más o menos elevadas, sus órganos —es decir, las fuerzas individuales de trabajo— deben ser también más o menos simples, más o menos desarrolladas, y por

consecuencia, poseen valores distintos. De este modo, para responder a la jerarquía de las funciones, la manufactura crea una jerarquía de fuerzas de trabajo, a la que corresponde una gradación de salarios.

Cada acto de producción exige ciertos trabajos de que cualquiera es capaz. Esos trabajos se separan de las operaciones principales que los necesitan y se convierten en funciones exclusivas. La manufactura, pues, produce en cada oficio que entra en su dominio, una categoría de simples peones o braceros. Aunque desarrolla la especialidad aislada, hasta el punto de hacer de ella una habilidad excesiva a expensas de la potencia del trabajo integral, también empieza por hacer una especialidad de la falta de todo desarrollo. Al lado de la gradación jerárquica se constituye una división elemental de los trabajadores en hábiles e inhábiles.

Para estos últimos, son nulos los gastos de aprendizaje, y para los primeros son menores que los que implica el oficio aprendido en conjunto. En ambos casos la fuerza de trabajo pierde parte de su valor. Esa pérdida relativa, que depende de la disminución o desaparición de los gastos de aprendizaje, ocasiona un aumento de plusvalía. En efecto, todo lo que aminora el tiempo necesario para la producción de la fuerza de trabajo, acrecienta por eso mismo el dominio del sobretrabajo.

IV. División del trabajo en la manufactura y en la sociedad.

Examinemos ahora la relación entre la división manufacturera del trabajo y su división social, o distribución de los individuos entre las diversas profesiones, que forman la base general de toda producción mercantil.

Sí nos limitamos a considerar el trabajo en sí mismo, se puede designar la separación de la producción social en sus grandes ramas —industria, agricultura, etc.—, con el nombre de división del trabajo en general. La separación de estos grandes géneros de producción en especies y variedades bajo el de división del trabajo en particular, y, por último, la división en el taller, con el nombre de trabajo en detalle.

Así como la división del trabajo en la manufactura supone como base material cierto número de obreros ocupados a la vez, también la división del trabajo en la sociedad implica una población bastante numerosa y compacta que corresponde a la aglomeración de los obreros en el taller.

La división manufacturera del trabajo sólo arraiga donde su división social ha llegado a cierto grado de desarrollo, y como resultado desarrolla y multi-

plica esta última subdivisión una profesión con arreglo a la variedad de sus ocupaciones y organizándolas en oficios distintos.

A pesar de las semejanzas y relaciones que existen entre la división del trabajo en la sociedad y la del trabajo en el taller, hay entre ellas una diferencia esencial.

La semejanza resulta notoria, donde diversas ramas de industria están unidas por íntimo lazo. El ganadero, verbigracia, produce pieles; el curtidor las convierte en cuero; el zapatero hace con el cuero zapatos. En esta división social del trabajo, como en la división manufacturera, cada uno suministra un producto gradual, y el único producto es la obra colectiva de trabajos especiales.

Pero, ¿qué es lo que constituye la relación entre los trabajos independientes del ganadero, del curtidor y del zapatero? El ser mercancías sus productos respectivos. Y, por el contrario, ¿cuál es el carácter propio de la división manufacturera del trabajo? El no producir mercancías los trabajadores, siendo sólo mercancías su producto colectivo. La división manufacturera del trabajo implica una concentración de medios de producción en manos del capitalista. La división social del trabajo supone la dispersión de los medios de producción entre gran número de productores comerciantes, independientes unos de otros. Mientras que en la manufactura la proporción indicada por la experiencia determina el número de obreros afectos a cada función particular, el azar y la arbitrariedad imperan en la distribución de los productores y de sus medios de producción entre las diversas ramas del trabajo social.

Sin embargo, los diferentes ramos de la producción que se emplean o restringen según las oscilaciones de los precios del mercado, aspiran a buscar el equilibrio por la presión de catástrofes. Pero esta tendencia a equilibrarse sólo es una reacción contra la destrucción continua de este equilibrio.

La división manufacturera del trabajo arguye la autoridad absoluta del capitalista sobre hombres transformados en simples miembros de un mecanismo que le pertenece. La división social del trabajo pone frente a frente a productores que no conocen más autoridad que la de la competencia, ni otra fuerza que la presión que sobre ellos ejercen sus intereses recíprocos. ¡Y esa conciencia burguesa, que preconiza la división manufacturera del trabajo —es decir, la condenación perpetua del trabajador a una operación de detalle y su subordinación absoluta al capitalista— levanta el grito y se indigna cuando se habla de intervención, de reglamentación, de organización regular de la producción! Denuncia toda tentativa de este género, como un ataque contra los derechos de la propiedad y de la libertad. “¿Queréis, pues, convertir la sociedad en una fábrica?”, vociferan entonces esos partidarios entusiastas del

sistema de fábrica. A lo que parece, el sistema de las fábricas sólo es bueno para los proletarios. La anarquía en la división social y el despotismo en la división manufacturera del trabajo caracterizan la sociedad burguesa.

Mientras que la división social del trabajo —con cambio de mercancías o sin él— pertenece a las formas económicas de las sociedades más diversas, la división manufacturera es una creación especial del sistema de producción capitalista.

V. Carácter capitalista de la manufactura.

Con la manufactura y la división del trabajo, el número mínimo de obreros que un capitalista debe emplear, se lo impone la división del trabajo establecida. Para lograr las ventajas de una división mayor, necesita aumento de personal, y hemos visto que el aumento debe recaer al mismo tiempo —según proporciones determinadas— sobre todos los grupos del taller. Este acrecentamiento de la parte del capital consagrada a la compra de fuerzas de trabajo —de la parte variable— necesita, naturalmente, el de la parte constante, anticipos en medios de producción y, sobre todo, en primeras materias. La manufactura aumenta, por lo tanto, el minimum de dinero indispensable al capitalista.

La manufactura revoluciona completamente el sistema de trabajo individual y ataca en su raíz a la fuerza de trabajo. Estropea al trabajador: hace de él algo monstruoso al activar el desarrollo artificial de su destreza de detalle, en perjuicio de su desarrollo general. El individuo queda convertido en resorte automático de una operación exclusiva. Sí adquiere destreza en detrimento de su inteligencia, los conocimientos, el desarrollo intelectual, que desaparecen en él, se concentran en otros como un poder que le domina, poder adscrito al servicio del capital.

En el principio, el obrero vende su fuerza de trabajo sólo porque le faltan los medios materiales de producción. Desde el momento que en lugar de poseer todo un oficio, de saber ejecutar las diversas operaciones que concurren a la producción de una obra, tiene el obrero necesidad de la cooperación de mayor o menor número de compañeros para que la única función de detalle que es capaz de realizar, sea eficaz: cuando, en una palabra, es sólo un accesorio que aislado no tiene utilidad, no puede obtener servicio formal de su fuerza de trabajo, si no la vende. Para poder funcionar necesita un medio social que sólo existe en el taller del capitalista.

La división del trabajo, que se desenvuelve experimentalmente, sólo es un método particular de aumentar el rendimiento del capital, a expensas del trabajador. Aumentando las fuerzas productivas del trabajo, crea circunstancias nuevas que aseguran la dominación del capital sobre el trabajo. Se presenta, pues, como un progreso histórico, período necesario en la formación económica de la sociedad y como medio civilizado y refinado de explotar.

En tanto que la manufactura es la forma dominante del sistema de producción capitalista, la realización de las tendencias dominadoras del capital encuentra, no obstante, obstáculos. La habilidad en el oficio persiste, a pesar de todo, como base de la manufactura; los obreros hábiles son los más numerosos, y no se puede prescindir de ellos; tienen, por consiguiente, cierta fuerza de resistencia y el capital ha de luchar constantemente contra su insubordinación.

Capítulo XV.

Maquinismo y grande industria.

Desarrollo del maquinismo.

Como todo desarrollo de la fuerza productiva del trabajo, el empleo capitalista de las máquinas sólo aspira a disminuir el precio de las mercancías, y, por consecuencia, aminorar la parte de la jornada del obrero que trabaja para sí mismo, a fin de prolongar la otra parte en que trabaja para el capitalista. Como la manufactura, es un método particular para fabricar plusvalía relativa.

La fuerza de trabajo en la manufactura y el instrumento de trabajo en la producción mecánica, son los puntos de partida de la revolución industrial. Por lo tanto, conviene estudiar de qué modo el instrumento de trabajo se ha convertido de utensilio en máquina, precisando así la diferencia que existe entre la última y el primero.

Todo mecanismo desarrollado se compone de tres partes esencialmente distintas: motor, transmisión y máquina de operación.

El motor comunica el impulso a todo el mecanismo. Engendra su propia fuerza de movimiento —como la máquina de vapor—, o recibe el impulso de una fuerza exterior, como la rueda hidráulica de un salto de agua y el aspa de un molino de viento, de las corrientes aéreas.

La transmisión compuesta de volantes, correas, poleas, etc., lo distribuye, lo cambia de forma si es necesario y lo transmite a la máquina de operación, a la máquina—utensilio. El motor y la transmisión sólo existen, en efecto, para comunicar a la máquina— utensilio el movimiento que la hace actuar sobre el objeto de trabajo y cambiar de forma.

Examinando la máquina—utensilio, encontramos en grande, aunque bajo formas modificadas, los aparatos e instrumentos que emplea el artesano o el obrero manufacturero; pero de instrumentos manuales del hombre, se han convertido en instrumentos mecánicos de una máquina. La máquina— utensilio es, pues, un mecanismo que, recibiendo el movimiento adecuado, ejecuta con *sus* instrumentos las mismas operaciones que el trabajador con instrumentos semejantes.

Desde que el instrumento, fuera ya de la mano del hombre, lo maneja un mecanismo, la máquina— utensilio reemplaza a la simple herramienta y realiza una revolución, aún cuando el hombre continúe impulsándola, sirviendo de motor; pues el número de utensilios que el hombre puede manejar al mismo tiempo está limitado por el número de sus propios órganos; si sólo posee dos manos para tener agujas, la máquina de hacer medias, movida por un hombre, hace puntos con muchos millares de agujas; el número de utensilios o herramientas que una sola máquina pone en actividad a la vez, se ha emancipado, pues, del límite orgánico que no podía traspasar el utensilio manual.

Hay instrumentos que muestran claramente el doble papel del obrero como simple motor y como ejecutor de la mano de obra propiamente dicha. Elijamos el torno como ejemplo: el pie actúa sobre el pedal como motor, mientras las manos hilan trabajando con el huso. De esta última parte del instrumento —órgano de la operación manual— se apodera, en primer término, la revolución industrial, dejando al hombre la nueva tarea de vigilar la máquina, al mismo tiempo que el papel puramente mecánico de motor.

Luego la máquina, punto de partida de la revolución industrial, reemplaza al operario que maneja una herramienta con un mecanismo que trabaja a la vez con muchos utensilios semejantes, y que recibe el impulso de una fuerza única, sea cualquiera la forma de esta fuerza. Sin embargo, esta máquina— utensilio sólo es el elemento simple de la producción mecánica.

Al llegar a cierto punto, no es posible aumentar las dimensiones de la máquina de operación y el número de sus utensilios, más que cuando se dispone de una fuerza de impulso superior a la del hombre, sin contar que éste es un agente muy imperfecto si se trata de producir un movimiento continuo y uniforme. De este modo, al sustituirse el utensilio con una máquina movida por

el hombre, se hizo en seguida necesario reemplazar al hombre, en el papel de motor, por otras fuerzas naturales. Así, se recurrió al caballo, al viento y al agua; pero sólo en la máquina de vapor de Watt se encontró un motor capaz de engendrar por sí mismo su propia fuerza motriz, consumiendo agua y carbón, y cuyo ilimitado grado de potencia se regula perfectamente por el hombre. Además, no siendo condición precisa que ese motor funcione en los lugares especiales donde se encuentra la fuerza motriz natural —como sucede con el agua— puede transportarse e instalarse allí donde se reclame su acción.

Emancipado ya el motor de los límites de la fuerza humana, la máquina—utensilio, que inauguró la revolución industrial, desciende a la categoría de simple órgano del mecanismo de operación. Un solo motor puede poner en movimiento muchas máquinas—utensilios. El conjunto del mecanismo productivo presenta entonces dos formas distintas: la cooperación de muchas máquinas semejantes —como en el tejido, por ejemplo—, o una combinación de máquinas diferentes, como ocurre en la filatura.

En el primer caso, el producto se fabrica completamente por la misma máquina—utensilio, que ejecuta todas las operaciones, y la forma propia del taller fundado en el empleo de las máquinas —la fábrica— se presenta, en primer término, como una aglomeración de máquinas—utensilios de la misma especie, que funcionan al mismo tiempo y en el mismo local. Así, una fábrica de tejidos está formada por la reunión de muchos telares mecánicos. Pero existe aquí una verdadera unidad técnica, en cuanto estas numerosas máquinas—utensilios reciben uniformemente su impulso de un motor común. Así como numerosos utensilios forman los órganos de una máquina—utensilio, también numerosas máquinas—utensilios forman otros tantos órganos semejantes de un mismo mecanismo motor.

En el segundo caso, cuando el objeto de trabajo tiene que recorrer una especie de transformaciones graduales, el sistema de maquinismo las realiza merced a máquinas diferentes, aunque combinadas entre sí. La cooperación por división del trabajo que caracteriza a la manufactura, surge también como combinación de máquinas de operación fraccionarias. Sin embargo, se manifiesta inmediatamente una diferencia esencial; la división manufacturera del trabajo, debe tener en cuenta los límites de las fuerzas humanas, y sólo puede establecerse con arreglo a la posibilidad manual de las diversas operaciones parciales; al contrario, la producción mecánica, emancipada de los límites de las fuerzas humanas, funda la división en muchas operaciones de un acto de producción, en el análisis de los principios constitutivos y de los

estados sucesivos de ese acto, mientras que la cuestión de ejecución se resuelve por medio de la mecánica, etcétera. Así como en la manufactura, la cooperación inmediata de los obreros encargados de operaciones parciales exige un número proporcional y determinado de obreros en cada grupo, de igual manera, en la combinación de máquinas diferentes, la ocupación continua de unas por otras, suministrando cada cual a la que sigue el objeto de su trabajo, crea una relación determinada entre su número, su dimensión, su velocidad y el número de obreros que se debe emplear en cada categoría,

Sea cualquiera su forma, el sistema de máquinas— utensilios que marchan solas bajo el impulso recibido por transmisión de un motor central que engendra su propia fuerza motriz, es la expresión más desarrollada del maquinismo productivo. La máquina aislada se ha substituido por un monstruo mecánico, cuyos gigantescos miembros llenan edificios enteros.

Desarrollo de la grande industria.

La división manufacturera del trabajo dio origen al taller de construcción, donde se fabricaban los instrumentos de trabajo y los aparatos mecánicos, ya empleados en algunas manufacturas. Ese taller, con sus hábiles obreros mecánicos, permitió aplicar los grandes inventos, y en él se construyeron las máquinas. A medida que se multiplicaron los inventos y los pedidos de máquinas, su construcción se dividió en ramos variados e independientes, desarrollándose en cada uno de ellos la división del trabajo. La manufactura, pues, constituye históricamente la base técnica de la gran industria.

Las máquinas suministradas por la manufactura hacen que a ésta la reemplace la gran industria. Pero, al extenderse, la gran industria modifica la construcción de las máquinas, que es su base técnica, y la subordina a su nuevo principio: el empleo de las máquinas.

Así como la máquina—utensilio es mezuquina mientras el hombre la mueve, y de la misma manera que el sistema mecánico progresa lentamente, mientras que las fuerzas motoras tradicionales — animal, viento y aún agua— no son reemplazadas por el vapor, así también la gran industria marcha con lentitud, mientras que la máquina debe su existencia a la fuerza y habilidad humanas, y depende de la fuerza muscular, del golpe de vista y de la destreza manual del obrero.

Esto no es todo. La transformación del sistema de producción, en un ramo de la industria implica una transformación en otro. Los medios de comunicación y de transporte, insuficientes para el aumento de producción, tuvieron que

adaptarse a las exigencias de la grande industria —camino de hierro, paquebotes, transatlánticos—. Las enormes masas de hierro, que por efecto de esto fue preciso preparar, necesitaron monstruosas máquinas, cuya creación era imposible para el trabajo manufacturero.

La grande industria se vio, pues, en la precisión de dirigirse a su medio característico de producción, a la misma máquina, para producir otras máquinas. De este modo se creó una base técnica en armonía con su principio.

Teníase ya en la máquina a vapor un motor susceptible de cualquier grado de potencia; mas para fabricar máquinas con máquinas, hacía falta producir mecánicamente las formas perfectas geométricas: el círculo, el cono, la esfera, que exigen ciertas partes de las máquinas. Este problema quedó resuelto a principios del siglo XIX, con la intervención del chariot en el tomo, que poco después pudo moverse por sí solo. Este accesorio del tomo permite producir las formas geométricas que se desean con un grado de exactitud, facilidad y rapidez que la experiencia acumulada no consigue nunca dar a la mano del obrero más hábil.

Pudiendo desde este momento extenderse libremente, la gran industria hace del carácter cooperativo del trabajo, una necesidad técnica impuesta por la naturaleza misma de su medio; crea un organismo de producción que el obrero encuentra en un taller como condición material, ya dispuesta de su trabajo. El capital se presenta ante él bajo una forma nueva y mucho más temible: la de un monstruo autómatas, a cuyo lado la fuerza del obrero individual es casi nula.

II. Valor transmitido por la maquina al producto.

Hemos visto que las fuerzas productivas que resultan de la cooperación y división del trabajo, no cuestan nada al capital. Estas son las fuerzas naturales del trabajo social. Tampoco cuestan nada las fuerzas físicas apropiadas para la producción, como el agua, el vapor, etc.; pero para utilizarlas faltan ciertos aparatos preparados por el hombre; para explotar la fuerza motriz del agua, se necesita una meda hidráulica; para explotar la elasticidad del vapor, es necesaria una máquina. Aunque, desde luego, es evidente que la industria mecánica acrecienta, de modo maravilloso, la productividad del trabajo, surge la duda de si el empleo de las máquinas economiza más trabajo del que cuestan su construcción y sostenimiento.

Como cualquier otro elemento del capital constante —que es la parte adelantada en medios de producción— la máquina no produce valor, y únicamente

transmite el suyo al artículo que fabrica. Pero la máquina, ese medio de trabajo de la gran industria, es muy costosa comparada con los medios de trabajo del oficio y de la manufactura.

Aunque la máquina se utiliza siempre, y por completo, para la creación de un producto, es decir, como elemento de producción, solamente se consume por fracciones para la formación del valor, esto es, como elemento de valor. En efecto, creado ya el producto, la máquina aún subsiste; ha servido toda ella para crearlo, pero no desaparecen en esa creación, sino que continúa en aptitud de volver a empezar para un nuevo producto. Nunca da más valor del que su desgaste le hace perder por término medio. Existe, pues, una gran diferencia entre el valor de la máquina y el que transmite a su producto, entre la máquina, elemento de valor, y la máquina, elemento de producción. Como una máquina funciona durante prolongados períodos de trabajo, y su desgaste y consumo diario se distribuyen entre inmensas cantidades de productos, cada uno de sus productos sólo absorbe una pequeñísima porción de su valor, y absorbe tanto menos, cuanto más productiva es la máquina.

Supuesta la proporción en que la máquina se gasta y transmite valor al producto, la magnitud del valor transmitido depende del valor primitivo de la máquina. Cuento menos trabajo contiene, menos es su valor y el que añade al producto.

Es obvio que hay un simple cambio de lugar de trabajo. Si en la producción de una máquina se ha gastado tanto tiempo de trabajo como economiza su uso, no disminuye la cantidad total de trabajo que exige la producción de una mercancía, y, por lo tanto, no baja el valor de ésta. Pero el que la compra de una máquina cueste tanto como la compra de las fuerzas de trabajo que reemplaza, no impide que disminuya el valor transmitido al producto, pues en este caso la máquina reemplaza más tiempo de trabajo del que representa ella misma. En efecto, el precio de la máquina expresa su valor, esto es, equivale a todo el tiempo de trabajo contenido en ella, sea cualquiera la división que de este tiempo se haga, en trabajo necesario y sobretrabajo, mientras que el mismo precio pagado a los obreros a quienes reemplaza, no equivale a todo el tiempo de trabajo que suministran, y solamente es igual a una parte de este tiempo, a su tiempo de trabajo necesario.

Considerando exclusivamente como medio de hacer el producto más barato, el empleo de las máquinas encuentra un límite: es necesario que el tiempo de trabajo invertido en su producción, sea menor que el tiempo de trabajo suprimido por su uso.

El capitalista encuentra para el empleo de las máquinas un límite más reducido todavía. Lo que paga no es trabajo, sino fuerza de trabajo, y aún el salario real del trabajador, es muchas veces inferior al valor de su fuerza. Así, el capitalista se guía en sus cálculos por la diferencia que existe entre el precio de las máquinas y el de las fuerzas de trabajo que puede inutilizar. Esa diferencia es la que determina el precio de costo y le decide a emplear o no la máquina. En efecto, desde su punto de vista, la ganancia procede de la disminución del trabajo que paga y no del trabajo que emplea.

III. Trabajo de las mujeres y de los niños.

Haciendo innecesario el trabajo muscular, la máquina permite emplear obreros de escasa fuerza física, pero cuyos miembros son tanto más flexibles cuanto menos desarrollo tienen. Cuando el capital se apoderó de la máquina, exclamó: “¡trabajo de mujeres, trabajo de niños!” La máquina, medio poderoso de aminorar los trabajos del hombre, se convirtió al punto en medio de aumentar el número de asalariados. Doblegó bajo el látigo del capital a todos los miembros de la familia, sin distinción de edad ni de sexo. El trabajo forzado de todos en provecho del capital, usurpó el tiempo de los juegos de la niñez y reemplazó al trabajo libre, que tenía por objeto el sostenimiento de la familia.

El valor de la fuerza de trabajo estaba regulado por los gastos de sostenimiento del obrero y su familia. Lanzando a la familia en el mercado, y distribuyendo así entre muchas fuerzas el valor de una sola, la máquina la rebaja. Puede ocurrir que las cuatro fuerzas, por ejemplo, que una familia obrera vende ahora, le produzcan más que antes la sola fuerza de su jefe; pero también con cuatro jornadas de trabajo en lugar de una, y es preciso que en vez de una, sean cuatro las personas que suministran al capital, no solamente trabajo, sino también sobretrabajo, para que viva una sola familia. Así es cómo la máquina, al aumentar la materia humana explotable, eleva al mismo tiempo el grado de explotación.

El empleo capitalista del maquinismo desnaturaliza profundamente el contrato, cuya primera condición era que capitalista y obrero debían tratar entre sí, como personas libres, ambos comerciantes; poseedor uno de dinero o de medios de producción, y otro de fuerza de trabajo. Todo esto queda destruido desde el instante en que el capitalista compra mujeres y niños. El obrero vendía antes su propia fuerza de trabajo, de la cual podía disponer libremente; ahora vende mujer e hijos y se convierte en mercader de esclavos.

Por la incorporación al personal de trabajo de una masa considerable de niños y mujeres, la máquina consiguió, por fin, romper la resistencia que el trabajador varón oponía aún en la manufactura, al despotismo del capital. La facilidad aparente del trabajo con la máquina y el elemento más manejable y dócil de las mujeres y los niños, le ayudan, en su obra de avasallamiento.

Prolongación de la jornada de trabajo.

La máquina crea condiciones nuevas que permiten al capital soltar las riendas de su tendencia constante de prolongar la jornada de trabajo y motivos nuevos que aumentan aún su sed de trabajo ajeno.

Cuanto más largo es el período en que funciona la máquina, mayor es la masa de productos entre la cual se distribuye el valor que aquélla transmite, y menor es la parte que corresponde a cada mercancía. Mas el período de vida activa de la máquina, está evidentemente determinado por la duración de la jornada de trabajo, multiplicada por el número de jornadas en que presta servicio.

El desgaste material de las máquinas, se ofrece bajo doble aspecto. Por una parte se desgastan por su empleo, y por otra por su inacción, como una espada se oxida en la vaina. Sólo por el uso se gastan útilmente, mientras que se desgastan en balde por la falta de uso, y así se procura aminorar el tiempo de inacción. Si es posible, se la hace trabajar de día y de noche.

La máquina está además sujeta a lo que se podría llamar su desgaste moral. Aunque se encuentre en muy buen estado, pierde su valor por la construcción de máquinas perfeccionadas que vienen a hacerle competencia. El peligro de su desgaste moral es tanto menor, cuanto más corto es su período de desgaste físico, y es evidente que una máquina se desgasta tanto más pronto, cuanto más larga es la jornada de trabajo.

La prolongación de la jornada permite acrecentar la producción sin aumentar la parte del capital representada por los edificios y las máquinas. Por consecuencia, aumenta la plusvalía y disminuyen los gastos necesarios para obtenerla. Por otra parte, el desarrollo de la producción mecánica obliga a anticipar una parte cada vez mayor de capital, en medios de trabajo, máquinas, etc., y cada interrupción del tiempo de trabajo hace inútil, mientras dura, ese capital cada vez más importante. La menor interrupción posible, una prolongación creciente de la jornada de trabajo es, pues, lo que desea el capitalista.

Hemos visto en el capítulo undécimo, que la suma de plusvalía está determinada por la magnitud del capital variable o, en otros términos, por el número

de obreros empleados a la vez y por el tipo de la plusvalía. Pero si la industria mecánica disminuye el tiempo de trabajo necesario para la producción de trabajo pagado y aumenta así el tipo de la plusvalía, sólo obtiene ese resultado sustituyendo los obreros por máquinas; es decir, disminuyendo el número de obreros ocupados por un capital determinado; transforma en máquinas — en capital constante que no produce plusvalía— una parte del capital que, gastada anteriormente en fuerzas de trabajo, la producía. El empleo de las máquinas, con el objeto de aumentar la plusvalía, encierra, pues, una contradicción; por la reducción del tiempo de trabajo necesario aumenta el tipo de la plusvalía; por la disminución del número de obreros, para un capital dado, mengua la suma de la plusvalía. Esta contradicción conduce instintivamente al capitalista a prolongar la jornada de trabajo todo lo posible, a fin de compensar la disminución del número proporcional de los obreros explotados, con el aumento de sobretrabajo.

En manos del capital la máquina crea, pues, motivos nuevos y poderosos para prolongar desmesuradamente la jornada de trabajo. Alistando a las órdenes del capital elementos de la clase obrera — mujeres y niños, antes respetados—, y dejando disponibles los obreros reemplazados por la máquina, produce una población obrera superabundante, que se ve obligada a dejarse dictar la ley. De ahí el fenómeno económico de que la máquina, el medio más eficaz de aminorar el tiempo de trabajo, gracias a un giro extraño, se convierta en medio infalible de transformar la vida entera del trabajador y su familia, en tiempo consagrado a dar valor al capital.

El trabajo más intensificado.

La prolongación exagerada del trabajo diario que aporta la máquina en poder del capitalista y el demérito de la clase obrera, que es su consecuencia, acaban por producir una reacción de la sociedad, que, sintiéndose amenazada hasta en las raíces mismas de su existencia, decreta límites legales a la jornada. Desde que la rebelión cada vez mayor de la clase obrera obligó al Estado a imponer una jornada normal, el capital procuró ganar por un aumento de la cantidad de trabajo gastada en el mismo tiempo, lo que se le prohibía obtener por una multiplicación progresiva de las horas de trabajo.

Con la reducción legal de la jornada, el obrero vióse obligado a gastar, mediante un esfuerzo superior de su fuerza, más actividad en el mismo tiempo. Desde este momento se empieza a avaluar la magnitud del trabajo de una manera doble; por su duración y por su grado de intensidad. ¿Cómo se obtie-

ne en el mismo tiempo un gasto mayor de fuerza vital? ¿Cómo se hace más intenso el trabajo?

Este resultado de la reducción de la jornada procede de una ley evidente, según la cual la capacidad de acción de toda fuerza animal, es tanto mayor cuanto más corto es el tiempo en que obra. En ciertos límites, se gana en eficacia lo que se pierde en duración.

Desde el momento en que la legislación aminora la jornada de trabajo, la máquina se convierte, en manos del capitalista, en medio sistemático de obtener a cada instante más labor. Mas para que el maquinismo ejerza esta presión superior sobre sus servidores humanos, es necesario perfeccionarle continuamente. Cada perfeccionamiento del sistema mecánico se convierte en nuevo medio de explotación, a la vez que la reducción de la jornada obliga al capitalista a sacar de los medios de producción, tensos hasta el extremo, el mayor efecto posible aunque economizando gastos.

IV. La fábrica.

Acabamos de estudiar el fundamento de la fábrica —el maquinismo— y la reacción inmediata de la industria mecánica sobre el trabajador. Examinemos ahora la fábrica.

La fábrica moderna puede representarse como un enorme autómatas compuesto de numerosos órganos mecánicos e intelectuales —máquinas y obreros— que obran de concierto y sin interrupción, para producir un mismo objeto, estando subordinados todos esos órganos a un poder motor que se mueve por sí mismo.

La habilidad en el manejo de la herramienta pasa del obrero a la máquina. Así en el orden jerárquico de obreros dedicados a una especialidad —que caracteriza la división manufacturera del trabajo— se sustituye en la fábrica por la tendencia a hacer iguales los trabajos encomendados a los obreros auxiliares del maquinismo.

La distinción fundamental que se establece, es la de trabajadores en las máquinas—utensilios — comprendiendo a algunos obreros encargados de calentar la caldera de vapor— y peones, casi todos recién salidos de la infancia, subordinados a los primeros. Al lado de estas categorías principales, colócase un personal, insignificante por su número, de ingenieros, mecánicos, etc., que vigilan el mecanismo general y atienden a las reparaciones necesarias.

Cada niño aprende con suma facilidad a adoptar sus movimientos al movimiento continuo y uniforme del instrumento mecánico. Y teniendo en cuenta

la facilidad y rapidez con que se aprende a trabajar en la máquina, queda suprimida la necesidad de convertir, como ocurre en la manufactura, cada género de trabajo en ocupación exclusiva. Aunque deben distribuirse los obreros entre las diversas máquinas, ya no es indispensable reducir cada uno a la misma tarea. Como el movimiento total de la fábrica depende de la máquina, y no del obrero, la variación continua del personal no produciría ninguna interrupción en la marcha del trabajo.

Aunque desde el punto de vista técnico el sistema mecánico pone, pues, término al antiguo de división del trabajo, sin embargo, esta división se mantiene en la fábrica; primero como tradición legada por la manufactura, y luego porque el capital se apodera de ella para conservarla y reproducirla de un modo aún más repulsivo, como medio sistemático de explotación. La especialidad, que consistía en manejar durante toda la vida una herramienta adecuada a una operación parcial, se convierte en la especialidad de servir durante toda la vida a una máquina fraccionaria. Se abusa del mecanismo para transformar al obrero desde su infancia en parte de una máquina, la cual forma, a su vez, parte de otra. Sujeto así a una sencilla operación, sin aprender ningún oficio, no sirve para nada si se le separa de esta operación, ya por despido o por un nuevo descubrimiento. Desde ese punto queda consumada su dependencia absoluta de la fábrica, y, por lo tanto, del capital.

En la manufactura y en el oficio, el obrero se sirve de su utensilio; en la fábrica sirve a la máquina. En la manufactura, el movimiento del instrumento de trabajo procede de él, en la fábrica, no hace más que seguir ese movimiento. El medio de trabajo, transformado en autómatas, se levanta ante el obrero durante el curso del trabajo, en forma de capital, de trabajo muerto que domina y absorbe su fuerza viva.

Al mismo tiempo que el trabajo mecánico sobreexcita hasta el último grado el sistema nervioso, impide el ejercicio variado de los músculos y dificulta toda actividad libre del cuerpo y del espíritu. La facilidad misma del trabajo llega a ser un suplicio, en el sentido de que la máquina no libra al obrero del trabajo; pero quita a éste todo interés. La grande industria acaba de realizar la separación que ya hemos indicado entre el trabajo manual y las potencias intelectuales de la producción, transformadas por ella en poderes del capital sobre el trabajo; hace de la ciencia una fuerza productiva, independiente del trabajo, unida al sistema mecánico, y que, como éste, es propiedad del dueño. Todas las fuerzas de que dispone el capital, aseguran el dominio de ese dueño, para quien su monopolio sobre las máquinas se confunde con la existencia de las máquinas.

La subordinación del obrero a la regularidad invariable del maquinismo, crea una disciplina cuartelada, perfectamente organizada en el régimen de la fábrica, cesando de hecho y de derecho toda libertad. El obrero come, bebe y duerme con arreglo a un mandato. La despótica campana le obliga a interrumpir el descanso o las comidas.

El fabricante es legislador absoluto. En su reglamento de fábrica consigna en fórmulas su autoridad tiránica sobre los obreros. A los trabajadores que se quejan de la arbitrariedad del capitalista, se les contesta; puesto que habéis aceptado voluntariamente ese contrato, debéis someteros. El látigo del mayoral de esclavos, está sustituido por la libreta de castigos del contraamaestre. Todos esos castigos quedan reducidos a multas y retenciones del salario, de modo que el capitalista aún saca más provecho de la violación, que el cumplimiento de sus leyes.

Y no hablemos de las condiciones materiales en que por razones de economía se realiza el trabajo de fábrica; elevación de temperatura, atmósfera viciada y cargada del polvo de las primeras materias, insuficiencia de aire, ruido ensordecedor de las máquinas, sin contar los peligros que se corren entre un mecanismo terrible que los rodea por todas partes, y que suministra periódicamente su contingente de mutilaciones y de asesinatos industriales.

V. Lucha entre el trabajador y la máquina.

La lucha entre el capitalista y el asalariado se inicia en los orígenes mismos del capital industrial y se recrudece durante el período manufacturero; pero el trabajador no ataca al medio de trabajo, hasta que se introduce la máquina. Se revuelve contra esa forma particular del instrumento, que se le presenta como un enemigo terrible.

Es necesario tiempo y experiencia antes de que los obreros, habiendo aprendido a distinguir entre la máquina y su empleo capitalista, dirijan los ataques, no contra el medio material de producción, sino contra su modo social de explotación.

Sucede, bajo la forma de máquina, que el medio de trabajo se convierte al punto en enemigo del trabajador, y este antagonismo se manifiesta, sobre todo, cuando máquinas nuevamente introducidas, vienen a hacer la guerra a los procedimientos ordinarios del oficio y de la manufactura.

Por regla general, el sistema de producción capitalista se funda en que el trabajador vende su fuerza como mercancía. La división del trabajo reduce esa fuerza a ser apta tan sólo para manejar una herramienta de detalle; en

cuanto esta herramienta se maneja por la máquina, el obrero pierde su utilidad, de la misma manera que una moneda desmonetizada no tiene curso. Cuando esa parte de la clase obrera que la máquina hace así inútil para las necesidades momentáneas de la explotación no sucumbe, vegeta en una miseria que la mantiene siempre en reserva a disposición del capital, o invade otras profesiones, en las que rebaja el valor de la fuerza de trabajo.

El antagonismo de la máquina y del obrero aparece con efectos análogos en la gran industria misma, cuando hay perfeccionamiento del maquinismo. El objeto constante de estos perfeccionamientos es disminuir el trabajo manual para el mismo capital, que además de que exige el empleo de menos obreros, sustituye cada vez más a los hábiles con los menos hábiles, a los adultos con los niños, a los hombres con las mujeres; pero todos esos cambios ocasionan variaciones sensibles para el trabajador en el tipo del salario.

Y la máquina no obra sólo como un competidor cuya fuerza superior está siempre a punto de hacer inútil el asalariado: el capital la emplea también como potencia enemiga del obrero. Constituye el arma de guerra más eficaz para reprimir las huelgas, esas rebeliones periódicas del trabajo contra el despotismo del capital. En efecto, para vencer la resistencia de los obreros huelguistas, el capital se ha sentido conducido a algunas de las más importantes aplicaciones mecánicas, invenciones nuevas o perfeccionamientos del maquinismo existente.

VI. Teoría de la compensación.

Algunos economistas burgueses sostienen que al hacer inútiles en un trabajo a obreros que estaban empleados en él, es decir, al despedirlos y privarlos del salario, la máquina deja disponible, por este mismo hecho, un capital destinado a emplearlos de nuevo en otra ocupación cualquiera; por consiguiente —dicen— hay compensación. A privar de víveres al obrero llaman dejar víveres *disponibles* para el obrero, como nuevo medio de emplearlo en otra industria. Como se ve, todo depende de la manera de expresarse.

La verdad es que los obreros que la máquina hace inútiles se arrojan del taller en el mercado del trabajo, donde van a aumentar las fuerzas disponibles para la explotación capitalista. Rechazados de un género de industria, pueden, sin duda, buscar ocupación en otra; pero si la encuentran, si pueden de nuevo tener medios de consumir los víveres que por su privación de salario habían quedado disponibles —es decir, que no les estaba permitido comprar— es debido a un nuevo capital que se presenta en el mercado del trabajo

y no merced al capital que ya funciona, que se ha transformado en máquinas. Y las probabilidades de encontrar ocupación son muy pequeñas, pues fuera de su antigua ocupación, estos hombres deteriorados por la división del trabajo, sirven para poco y sólo son admitidos en empleos inferiores, mal remunerados, que por su misma sencillez los solicitan muchos.

La máquina es inocente de las miserias que engendra. No es culpa suya si en nuestro ambiente social separa al obrero de sus medios de subsistencia. Donde quiera que se introduce abarata el producto, lo hace más abundante. Después, como antes de su introducción, la sociedad posee por lo menos la misma cantidad de víveres para los trabajadores que han de cambiar de empleo, prescindiendo de la inmensa porción de su producto anual, despilfarrada por los ociosos.

Si la máquina se convierte en instrumento para esclavizar al hombre; si siendo un medio infalible para aminorar el trabajo cotidiano, lo prolonga; sí, como varita mágica para aumentar la riqueza del productor, lo empobrece, es por estar en manos capitalistas. Tales contradicciones y antagonismos inseparables del empleo de las máquinas en el medio burgués, no provienen de la máquina, sino de su explotación capitalista.

Aunque suprime un número mayor o menor de obreros en los oficios y manufacturas donde se introduce, sin embargo, la máquina puede ocasionar aumento de empleos en otros ramos de producción.

Siendo mayor con las máquinas la cantidad de artículos fabricados, hacen falta más materias primas y, por lo tanto, es preciso que las industrias que suministran, estas materias primas aumenten la cantidad de sus productos. Verdad es que este aumento puede resultar de la elevación de la intensidad o de la duración del trabajo, y no exclusivamente de la del número de obreros.

Las máquinas originan una especie de obreros consagrados exclusivamente a su construcción, y cuanto mayor es el número de máquinas, más numerosa es esa clase de obreros. A medida que las máquinas hacen así aumentar la masa de materias primas, de instrumentos de trabajo, etc., las industrias que los gastan, cada vez se dividen más en ramas diferentes y la división social del trabajo se desarrolla más poderosamente que bajo la acción de la manufactura propiamente dicha.

El sistema mecánico aumenta la plusvalía. Este aumento de riqueza en la clase capitalista, acompañada, como siempre va, de una disminución relativa de los trabajadores empleados en la producción de las mercancías de primera necesidad, engendra con las nuevas necesidades de lujo nuevos medios de

satisfacerlas, la producción de lujo aumenta y con ella —en una proporción cada vez mayor— los sirvientes, lacayos, cocheros, cocineras, niñeras, etc.

El aumento de los medios de trabajo y de subsistencia, impulsa el desarrollo de las empresas de comunicación y transporte; aparecen nuevas industrias y abren nuevos mercados al trabajo.

Pero todos estos aumentos de empleos, no tienen nada de común con la llamada teoría de compensación.

VII. Los obreros alternativamente rechazados de la fábrica y airados por ella.

Cada progreso del maquinismo disminuye el número de obreros necesarios y separa, por el momento, de la fábrica una parte del personal. Pero cuando la explotación mecánica se introduce o perfecciona en un ramo de la industria, los beneficios extraordinarios que no tarda en procurar a los que hacen la primera aplicación de ella, ocasionan muy pronto un período de actividad febril. Esos beneficios atraen al capital, que busca colocaciones privilegiadas. El nuevo procedimiento se generaliza. El establecimiento de nuevas fábricas y el engrandecimiento de las antiguas, hacen que aumente, entonces, el número total de trabajadores ocupados. El aumento de las fábricas —o de otro modo, una modificación cuantitativa en la industria mecánica— atrae a los obreros, mientras que el perfeccionamiento de la maquinaria —esto es, un cambio cualitativo— los separa.

Pero la elevación de la producción, consecuencia del mayor número de fábricas, va seguida de un exceso de productos en el mercado, que a su vez produce un decaimiento de la producción. La vida de la industria se convierte así en series de períodos de actividad media, de prosperidad, de exceso de producción y de inacción. Los obreros se sienten alternativamente atraídos y rechazados, llevados de aquí para allá, y este movimiento va acompañado de cambios continuos en la edad, el sexo y la habilidad de los obreros empleados. La incertidumbre, las alzas y las bajas a que la explotación mecánica somete al trabajador, acaban por ser su estado normal.

VIII. Supresión de la cooperación fundada en el oficio y en la división del trabajo.

La explotación mecánica suprime la cooperación sustentada por el oficio. Por ejemplo, la máquina segadora reemplaza la cooperación de determinado número de segadores; suprime también la manufactura basada en la división del

trabajo manual. Un ejemplo lo suministra la máquina de fabricar alfileres: una mujer basta para vigilar cuatro máquinas, que producen mucho más que antes un número considerable de hombres, por medio de la división del trabajo.

Cuando una máquina—utensilio, sustituye a la cooperación o a la manufactura, puede a su vez llegar a ser base de un nuevo oficio. Pero esa organización del oficio de un artesano, sobre la base de la máquina, sólo sirve de transición al régimen de fábrica, que aparece de ordinario desde el momento en que el agua o el vapor reemplazan a los músculos humanos como fuerza motriz. Sin embargo, la pequeña industria puede funcionar momentáneamente con un motor mecánico, alquilando el vapor o sirviéndose de pequeñas máquinas motrices particulares, como las máquinas a gas.

Reacción de la fábrica sobre la manufactura y el trabajo a domicilio.

A medida que se desarrolla la grande industria, se ve transformarse el carácter de todos los ramos de la industria. Al introducirse en las antiguas manufacturas, para una u otra operación, el maquinismo desconcierta su organización, debida a una división consagrada del trabajo, y trastorna por completo la composición de su personal obrero, fundando en lo sucesivo la división del trabajo en el empleo de las mujeres, de los niños, de los obreros poco hábiles; en una palabra, en el empleo del trabajo barato.

El maquinismo también obra del mismo modo sobre la llamada industria domiciliaria. Realícese en la habitación misma del obrero o en pequeños talleres, sólo es en lo sucesivo una dependencia de la fábrica, de la manufactura o del almacén de mercancía. Por ejemplo, la confección de los artículos de vestir es, en gran parte, ejecutada por esos trabajadores domiciliarías, no como antes, para consumidores individuales, sino para fabricantes, dueños de almacenes, etc., que les suministran los elementos de trabajo, encargándoles obra. Así, pues, además de los obreros de fábrica, los manufactureros y artesanos a quienes concentra en grandes muchedumbres en vastos talleres, el capital posee un ejército industrial disperso en las grandes ciudades y en los campos.

La explotación de los trabajos baratos se realiza con más cinismo en la manufactura moderna que en la fábrica propiamente dicha, porque la sustitución de la fuerza muscular por máquinas, aplicada en esta última, falta en gran parte en la manufactura. Esta explotación aún es más escandalosa en la in-

dustria domiciliaria que en la manufactura, porque el poder de resistencia de los trabajadores es menor, por efecto de su dispersión; porque entre el empresario y el obrero se ingiere toda una serie de intermediarios, de parásitos voraces; porque el obrero es demasiado pobre para procurarse las condiciones de espacio, de aire, de luz, etc., más necesarias para su trabajo, y, por último, porque en ellos llega a su máximo la competencia entre trabajadores.

Estos antiguos sistemas de producción, modificados, desfigurados bajo el influjo de la gran industria, reproducen y aún exageran sus excesos, hasta el día en que se ven obligados a desaparecer.

Tramite de la manufactura moderna y del trabajo domiciliario a la grande industria.

La disminución del precio de la fuerza de trabajo por el empleo abusivo de mujeres y niños, por la brutal privación de las condiciones normales de vida y actividad, por el exceso de trabajo y el abuso del nocturno, encuentra, por último obstáculos físicos que los límites de las fuerzas humanas no permiten rebasar. Por consiguiente, en ellos se detienen también la reducción del precio de las mercancías, obtenidas por estos procedimientos, y la explotación capitalista fundada sobre ellos. Aunque es cierto que se necesitan algunos años para llegar a este punto, al fin llega la hora de la transformación del trabajo domiciliario y de la manufactura en fábrica.

El proceso de esta revolución industrial es más rápido por la regularidad legal de la jornada, por la exclusión de los niños menores de cierta edad, etc., y esto obliga al capitalista manufacturero a multiplicar el número de máquinas y a sustituir los músculos con el vapor como fuerza motora. En cuanto al trabajo domiciliario, su única arma en la guerra de competencia, es la explotación ilimitada de las fuerzas de trabajo barato. Así, pues, está condenada a morir desde el momento en que la jornada esté limitada y restringido el trabajo de los niños.

IX. Contradicción entre la naturaleza de la grande industria y su forma capitalista.

Mientras que el oficio y la manufactura son base de la producción social, la subordinación del trabajador a una profesión exclusiva y el obstáculo que ésta opone al desarrollo de sus varias aptitudes, se pueden considerar como necesidades de la producción. Las diferentes ramas industriales forman otras

tantas profesiones cerradas para todo el que conozca los secretos y la rutina del oficio.

La ciencia modernísima de la tecnología, creada por la gran industria, enseña hoy esos secretos: enumera los varios procedimientos industriales; los analiza o reduce su práctica a algunas formas fundamentales del movimiento mecánico e investiga los perfeccionamientos de que son susceptibles esos procedimientos. La industria moderna no considera ni trata nunca como definitivo el modo actual de un procedimiento.

Mientras que el mantenimiento de su modo consagrado de producción era la primera condición de existencia de todas las antiguas clases industriales, la burguesía, al modificar constantemente los instrumentos de trabajo, modifica, por esta misma razón, de una manera continua, las relaciones de la producción y todas las relaciones sociales en su totalidad, que tiene por base la forma de la producción material. Por lo tanto, su base es revolucionaria, mientras que la de todos los sistemas pasados de producción, era esencialmente conservadora.

Si la naturaleza misma de la gran industria necesita del cambio continuo en el trabajo, la transformación frecuente de las funciones y la movilidad del trabajador, en su forma capitalista, reproduce la antigua división del trabajo todavía más odiosamente. Si el obrero estaba adscripto durante su vida a una operación de detalle, hace de él el accesorio de una máquina parcial. Sabemos que esta contradicción absoluta entre las necesidades técnicas de la gran industria y los caracteres sociales que revisten en el régimen capitalista, acaba por destruir todas las garantías de vida del trabajador, siempre amenazado, según hemos visto en el párrafo cuarto del presente capítulo, de verse privado, a la vez del medio de trabajo y de los de subsistencia, y de quedar inútil por la supresión de su función particular. Este antagonismo origina, como hemos visto también en el párrafo quinto, la monstruosidad de un ejército industrial de reserva, que por la miseria, está a disposición de la demanda capitalista. Conduce también a las sangrías periódicas de la clase obrera, al desenfrenado despilfarro de las fuerzas de trabajo, a los estragos de la anarquía social, que hacen de cada progreso industrial una calamidad pública para la clase obrera.

La fábrica y la instrucción.

No obstante los obstáculos que encuentra la variación en el trabajo dentro del régimen capitalista, las catástrofes mismas que la gran industria ocasiona,

imponen la necesidad de reconocer el trabajo variado —y, por consiguiente, el mayor desarrollo posible de las diversas aptitudes del trabajador— como una ley de la producción moderna, siendo necesario que las circunstancias se adapten al ejercicio normal de esa ley: esta es una cuestión de importancia vital. En efecto, la grande industria obliga a la sociedad, bajo pena de muerte, a reemplazar el individuo fraccionado, sobre el cual pesa una función productiva de detalle, por el individuo completo, que sabe hacer frente a las exigencias más diversas del trabajo; y que en sus funciones alternativas no hace más que dar libre curso a sus diferentes aptitudes naturales o adquiridas.

La burguesía, que al crear para sus hijos las escuelas especiales, sólo obedecía a las tendencias íntimas de la producción moderna, ha concedido a los proletarios únicamente una sombra de enseñanza profesional. Pero si la legislación se ha visto en la necesidad de combatir la instrucción elemental, aunque sea mezquina, con el trabajo industrial, la inevitable conquista del poder político por la clase obrera introducirá en las escuelas públicas la enseñanza de la tecnología teórica y práctica. En la educación del porvenir, el trabajo manual productivo irá asociado a la instrucción y a la gimnasia para todos los jóvenes de ambos sexos que pasen de cierta edad, y a los ejercicios militares para los varones. Tal es el único método para formar seres humanos completos.

Evidentemente, el desarrollo de los elementos nuevos, que llegará por último a suprimir la antigua división del trabajo, en la que cada obrero está consagrado a una operación parcial, se halla en flagrante contradicción con el sistema industrial capitalista y en con el medio económico en que coloca al obrero, pero el único camino por el que un sistema de producción y de organización social correspondiente marchan a su mina y renovación, es el desenvolvimiento histórico de sus contradicciones y antagonismos, ¡Zapatero, a tus zapatos! Esta frase, última expresión de la sensatez, durante el período del oficio y de la manufactura, se trueca en una locura el día en que el relojero Watt inventa la máquina de vapor, el barbero Arkwright el telar continuo y el platero Fulton, el barco de vapor.

La fábrica y la familia.

Ante la ominosa explotación del trabajo de los niños, los legisladores se han visto obligados a intervenir, no sólo limitando los derechos señoriales del capital, sino también la autoridad paterna. Aunque adherido al capital, viendo la torpe crueldad de aquéllos, el legislador ha tenido que preservar a las generaciones venideras, de una decadencia prematura. Los representantes de las

clases dominadoras se han visto obligados a dictar medidas contra los excesos de la explotación capitalista. ¿Hay algo que caracterice mejor este sistema de producción, como la necesidad de estas medidas?

No es el abuso de la autoridad paterna el que ha creado la explotación de la niñez. Al contrario, la explotación capitalista es la que ha hecho que esa autoridad degenerare en abuso. La intervención de la ley es el reconocimiento oficial de que la grande industria ha hecho una fatalidad económica de la explotación de mujeres y niños por el capital, que, descomponiendo el hogar doméstico, ha destruido la familia obrera de otras épocas; es la confesión de que la gran industria ha convertido la autoridad paterna en dependencia del mecanismo social, destinada a suministrar, directa o indirectamente, niños al capitalista por el proletario, que, bajo pena de muerte, ha de desempeñar su papel de abastecedor y mercader de esclavos. Así, pues, la legislación sólo se propone impedir los excesos de este sistema de esclavitud.

Por terrible y desagradable que parezca en el medio actual, la disolución de los antiguos lazos familiares, la gran industria, por la decisiva importancia que concede a las mujeres y niños, fuera del círculo doméstico, en la producción socialmente organizada, no deja de crear la nueva base económica sobre la cual se ha de erigir una forma superior de familia y de relaciones entre los sexos. Tan absurdo es considerar como absoluta y definitiva la actual constitución de la familia, como sus constituciones oriental, griega y romana. La misma composición del trabajador colectivo por individuos de los dos sexos y de todas las edades, fuente de corrupción y de esclavitud bajo el dominio del capitalista, contiene los gérmenes de un próximo proceso social. En la Historia; como en la Naturaleza, la putrefacción es el laboratorio de la vida.

Consecuencias revolucionarias de la legislación de fábrica.

Aunque imponen a cada establecimiento industrial —aisladamente considerado— la uniformidad y la regularidad, las leyes sobre la limitación de la jornada de trabajo, que han llegado a ser indispensables para proteger física y moralmente a la clase obrera, multiplican la anarquía y las crisis de la producción social, por el enérgico impulso que comunican al desarrollo mecánico; exageran la intensidad del trabajo y aumentan la competencia entre el obrero y la máquina: apresuran la transformación del trabajo aislado en trabajo organizado en grande escala, y la concentración de capitales.

Al destruir la pequeña industria y el trabajo domiciliario, suprime el último refugio de una masa de trabajadores a quienes priva de sus medios de subsis-

tencia, y que queda por este motivo a disposición del capital para el día en que le convenga admitirlos a trabajar: suprime, pues, la válvula de seguridad de todo el mecanismo social. Generaliza, al mismo tiempo, la lucha directa entablada contra el poder del capital, y desarrolla, a la vez que los elementos de formación de una nueva sociedad, las fuerzas destructoras de la antigua.

X. Grande industria y agricultura.

Si el empleo de las máquinas en la agricultura se halla, en gran parte, exento de los inconvenientes y peligros físicos a que expone al obrero de fábrica, su tendencia a suprimir, a desplazar al trabajador, se realiza en ella con mayor fuerza. La gran industria obra en el dominio de la agricultura más revolucionariamente que en ningún otro punto, pues hace que desaparezca el labrador, baluarte de la sociedad antigua, y le sustituye con el asalariado. Las necesidades de transformación social y la lucha de clases, quedan así reducidas en los campos al mismo nivel que en las ciudades.

En la agricultura, como en la manufactura, la transformación capitalista de la producción, tan sólo parece ser el suplicio del trabajador, el medio de trabajo, un medio de subyugar, de explotar y empobrecer al trabajador, y la combinación social del trabajo, la combinada opresión de su independencia individual. Pero la dispersión de los trabajadores agrícolas en grandes espacios quebranta su fuerza de resistencia, mientras que la concentración aumenta la de los obreros de las ciudades,

En la agricultura moderna, de igual modo que en la industria de las ciudades, el aumento de productividad y del rendimiento superior del trabajo, se obtiene a expensas de la destrucción de la fuerza de trabajo. Además, cada progreso de la agricultura capitalista es un adelanto, no sólo en el arte de explotar al trabajador, sino también en el de agotar el suelo. Cada progreso en el arte de hacerlo más fértil por un tiempo determinado, es un adelanto en la ruina de sus principios de fertilidad.

La producción capitalista sólo desarrolla el sistema de producción social, agotando a la vez las dos fuentes de toda riqueza: la tierra y el trabajador.

SECCIÓN V.

NUEVAS CONSIDERACIONES DE LA PRODUCCIÓN DE LA PLUSVALÍA.

CAPÍTULO XVI.

PLUSVALÍA ABSOLUTA Y PLUSVALÍA RELATIVA.

Lo que caracteriza al trabajo productivo.

Ya hemos visto en el capítulo séptimo que si se considera el acto de trabajo desde el punto de vista de su resultado —que es el producto— medio y objeto de trabajo, se presentan al mismo tiempo como medios de producción, y el trabajo mismo como trabajo productivo. Al adaptar un objeto exterior a sus necesidades, el hombre crea un producto, hace un trabajo productivo; pero, durante esta operación, el trabajo manual y el intelectual están unidos por lazos indisolubles, del mismo modo que el brazo y la cabeza no obran el uno sin la otra.

No obstante, desde que el producto individual se ha transformado en producto social, en producto de un trabajador colectivo, cuyos diferentes miembros toman parte en varias operaciones para la confección del producto, si esta determinación del trabajo productivo, derivada de la naturaleza misma de la producción material, es verdadera en lo que concierne al trabajador colectivo, considerado como una sola persona, no es aplicable cada uno de sus miembros individualmente.

Para realizar un trabajo productivo, no es necesario que se ejecute un trabajo manual, sino ser un órgano del trabajador colectivo o desempeñar una función cualquiera de él. Pero no es esto lo que caracteriza de una manera específica al trabajo productivo, en el sistema capitalista.

En éste, el objeto de la producción es la plusvalía, y no se reputa como trabajo productivo, sino el del trabajador, que produce plusvalía al capitalista o cuyo trabajo fecunda al capital. Por ejemplo: un profesor en una escuela, es un trabajador productivo, no porque forma útilmente el ánimo de sus alumnos, sino porque haciendo eso produce dinero a su patrono. El que éste haya colocado su capital en una fábrica de lecciones, como hubiera podido colo-

carlo en una fábrica de embutidos, importa poco para la cuestión de negocios. Ante todo, es preciso que el capital produzca.

En adelante, la idea de trabajo productivo no indica ya simplemente una relación entre actividad y resultado útil, sino sobre todo una relación social que convierte al trabajo en instrumento inmediato para hacer producir valor al capital. También la economía política clásica sostuvo siempre que lo que caracterizaba al trabajo productivo, era el crear plusvalía.

La productividad del trabajo y la plusvalía.

Como hemos visto en el capítulo duodécimo, la producción de la plusvalía absoluta consiste en la prolongación de la jornada de trabajo más allá del tiempo necesario al obrero para producir un equivalente de su subsistencia, y en la concesión de este trabajo al capitalista. Para aumentar ese sobretrabajo, se acorta el tiempo de trabajo necesario, haciendo producir el equivalente del salario en menos tiempo, y la plusvalía así realizada es la plusvalía relativa.

La producción de la plusvalía absoluta, sólo afecta a la duración del trabajo, pero la producción de la plusvalía relativa transforma completamente sus procedimientos técnicos y sus combinaciones sociales. La plusvalía, pues, se desarrolla juntamente con el sistema de producción capitalista propiamente dicho. Establecido y generalizado éste, la diferencia entre plusvalía relativa y la absoluta, se nota cuando se trata de elevar el tipo de la plusvalía.

Si se supone pagada la fuerza de trabajo en su justo valor, supuestos los límites de la jornada de trabajo, el tipo de la plusvalía no puede elevarse sino aumentando la intensidad o la productividad del trabajo. Por el contrario, permaneciendo idéntica la intensidad y la productividad del trabajo, el tipo de la plusvalía no puede elevarse sino merced a una prolongación de la jornada.

No obstante, cualquiera que sea la duración de ésta, el trabajo no creará plusvalía si no se posee el mínimum de productividad que pone al obrero en condiciones de producir en una parte de la jornada, el equivalente de su propia subsistencia.

Supongamos que el trabajo necesario para el sustento del productor y su familia, absorbe todo su tiempo disponible. ¿Cómo encontraría medio de trabajar gratuitamente para otro? Sin un cierto grado de productividad en el trabajo, no hay tiempo disponible. Sin este exceso de tiempo, no hay sobretrabajo y, por consiguiente, no hay plusvalía, ni producto neto; pero tampoco hay

capitalistas, ni esclavistas, ni señores feudales. En una palabra: no hay clase propietaria.

Se ha tratado de explicar este grado de productividad necesaria, como una cualidad natural del trabajo; pero ésta sería una productividad prematura con que la Naturaleza hubiera dotado al hombre al colocarlo en el mundo.

Por el contrario, las facultades del hombre primitivo no se forman sino lentamente, bajo la acción de sus necesidades físicas. Cuando, merced a rudos esfuerzos, los hombres consiguen elevarse sobre su primer estado animal, y, por consiguiente, cuando ya su trabajo está en cierto modo socializado, entonces solamente se producen condiciones tales que el sobretrabajo de uno puede llegar a ser origen de vida para otro que se descarga sobre él del peso del trabajo, lo cual jamás se efectúa sin el auxilio de la fuerza, que somete el uno al otro. La productividad del trabajo es el resultado de un largo desenvolvimiento histórico.

Excepción hecha del modo social de producción, la productividad del trabajo, depende de las condiciones naturales en que se efectúa el trabajo. Todas estas condiciones pueden referirse al hombre mismo, a su raza, o a la naturaleza que le rodea. Desde el punto de vista económico, las condiciones naturales exteriores se descomponen en dos grandes clases: riqueza natural en medios de subsistencia —es decir, fertilidad del suelo, pesca abundante, etc.—, y riqueza natural en medios de trabajo, saltos de agua, ríos navegables, maderas, metales, carbón, etc. En los orígenes de la civilización, la primera de las dos clases la simboliza. En una sociedad más progresiva, la civilización está representada por la segunda.

La ventaja de las circunstancias naturales proporciona la posibilidad, pero no la realidad del sobretrabajo, ni, por consiguiente, del producto neto o de la plusvalía. Según sea el clima más o menos suave, el suelo más o menos fértil, etc., el número de las primeras necesidades —alimento, vestido— y los esfuerzos que su satisfacción exige, serán mayores o menores; de modo que, en circunstancias por otra parte análogas, el tiempo de trabajo necesario variará de un país a otro; pero el sobretrabajo sólo puede comenzar donde acaba el trabajo necesario. Las influencias físicas que determinan la extensión relativa de este último imponen, pues, un límite natural al sobretrabajo, y ese límite retrocede a medida que la industria adelanta, y con ella los medios de producción.

En nuestra sociedad, en que el trabajador sólo obtiene el permiso de trabajar para atender a su subsistencia, a condición de producir plusvalía, se cree, generalmente, que es una cualidad del trabajo humano el crear plusvalía.

Fijémonos, sino, en el habitante de las islas orientales del archipiélago asiático, donde la palmera sagú abunda en los bosques. Del interior de cada árbol se sacan, por término medio, de trescientas a cuatrocientas libras de harina comestible. Se va al bosque y se extrae el pan, como entre nosotros se va a cortar leña. Supongamos que un habitante de esas islas, emplee una jornada de trabajo para procurarse lo necesario para la satisfacción de sus necesidades durante una semana. Se ve, pues, que la Naturaleza le ha otorgado un favor, es decir, mucho descanso, y sólo obligado por la fuerza emplearía ese tiempo de ocio en trabajar para otro, en sobretrabajo.

Si la producción capitalista se introduce en su isla, el buen insular debería trabajar tal vez seis días por semana para poder consagrar a la subsistencia el producto de una jornada de trabajo. La concesión de la Naturaleza no explicaría por qué trabajaba hasta seis días por semana, en lugar de uno que antes bastaba para su subsistencia; en otros términos, por qué creaba plusvalía. Solamente explicaría por qué el sobretrabajo puede ser de cinco días y el trabajo necesario, de uno. En resumen, la productividad explica el grado alcanzado por la plusvalía, pero nunca es causa de ella; la causa de la plusvalía es siempre el sobretrabajo, cualquiera que sea el modo de obtenerlo.

Capítulo XVII.

Variaciones en la relación de intensidad entre la plusvalía y el valor de la fuerza de trabajo.

Hemos visto que la relación de intensidad entre la plusvalía y el precio de la fuerza de trabajo está determinado: 1º Por la duración del trabajo o su grado de extensión. 2º Por su grado de intensidad, según el cual diferentes cantidades de trabajo son consumidas en el mismo tiempo. 3º Por su grado de productividad, según el cual la misma cantidad de trabajo produce en el mismo tiempo diferentes cantidades de productos. Evidentemente, esto dará lugar a variadas combinaciones, según que uno de estos tres elementos cambie de intensidad y los otros dos no, o que dos, o los tres cambien al mismo tiempo. Además, uno de ellos puede aumentar cuando otro disminuye, o, sencillamente, aumentar o disminuir más que éste. Examinemos las combinaciones principales.

I. La duración y la intensidad del trabajo no cambian, su productividad, sí.

Admitidas estas condiciones, obtendremos las tres leyes siguientes:

1° La jornada de trabajo de una duración dada, produce siempre el mismo valor, cualesquiera que sean los cambios efectuados en la productividad del trabajo.

Si una hora de trabajo de intensidad ordinaria produce un valor de 50 centavos, una jornada de doce horas sólo producirá un valor de 6 pesos. Suponemos que el valor del dinero es siempre invariable. Si la productividad del trabajo aumenta o disminuye, la misma jornada suministrará simplemente más o menos productos, y el valor de 6 pesos se distribuirá entre más o menos mercancías.

2° La plusvalía y el valor de la fuerza de trabajo cambian en sentido opuesto, cada una respecto de la otra. La plusvalía aumenta al tiempo que la productividad del trabajo o disminuye en la misma medida que ella; es decir, cambia en el mismo sentido, mientras que el valor de la fuerza de trabajo cambia en sentido opuesto: aumenta cuando la productividad disminuye y recíprocamente.

La jornada de doce horas produce siempre el mismo valor, 6 pesos, por ejemplo, cuya plusvalía forma una parte de ese valor y otra el equivalente de la fuerza de trabajo; pongamos 3 pesos por cada una. Es obvio que, no pudiendo exceder de 6 pesos las dos partes reunidas, la plusvalía no puede alcanzar un precio de 4 pesos sin que la fuerza de trabajo quede reducida a 2, y viceversa.

Si un aumento de productividad permite proporcionar en cuatro horas la misma cantidad de subsistencias que antes exigía seis horas, estando determinado el valor de la fuerza obrera por el valor de dichas subsistencias, disminuye de 3 pesos a 2. Pero ese mismo valor se eleva de 3 pesos a 4 si una disminución de productividad exige ocho horas de trabajo en lo que antes sólo se necesitaban seis. Puesto que la plusvalía aumenta cuando el valor de la fuerza de trabajo disminuye, y recíprocamente, dedúcese que el aumento de productividad, al disminuir el valor de la fuerza de trabajo, debe aumentar la plusvalía, y que la disminución de productividad, al aumentar el valor de la fuerza de trabajo, debe disminuir la plusvalía. Sábese que los únicos cambios de productividad que actúan sobre el valor de la fuerza obrera son los tocantes a las industrias, cuyos productos entran en el consumo ordinario del trabajador.

De ese cambio en sentido contrario, no debe deducirse que sólo hay cambio en la misma proporción. En efecto: si suponiendo que una jornada produce un valor de 6 pesos, el valor de la fuerza de trabajo es de 4 pesos, la plusvalía será de 2 pesos; si, a consecuencia de un aumento de la productividad, el valor de la fuerza de trabajo desciende a 3 pesos, la plusvalía se eleva en seguida a 3 pesos. Esta misma diferencia de un peso, disminuye el valor de la fuerza de trabajo, que era de 4 pesos, en una cuarta parte, o un 25 por ciento, y aumenta la plusvalía, que era de 2 pesos, en una mitad o un 50 por ciento.

3° El aumento o disminución de la plusvalía es siempre el efecto y nunca la causa de la disminución o del aumento correspondiente del valor de la fuerza de trabajo.

Supongamos que el valor de 6 pesos de una jornada de trabajo de doce horas, se divide en 4 pesos, valor de la fuerza de trabajo, y en una plusvalía de 2 pesos, o, en otros términos, que hay ocho horas de trabajo necesario y cuatro de sobretrabajo. Si la productividad del trabajo se duplica, el obrero sólo necesitará la mitad del tiempo que hasta aquí había necesitado para producir el equivalente de su subsistencia cotidiana. Su trabajo necesario descenderá de ocho horas a cuatro, y, por consiguiente, su sobretrabajo se elevará de cuatro a ocho horas, así como el valor de su fuerza de trabajo descenderá de 4 pesos a 2, y, esta rebaja elevará la plusvalía de 2 pesos a 4. Luego el cambio de productividad del trabajo es el que principalmente hace aumentar o disminuir el valor de la fuerza de trabajo, mientras que el movimiento ascendente o descendente de ésta produce, por su parte, un movimiento de la plusvalía en sentido contrario.

No obstante, esa reducción del precio de la fuerza de trabajo a su valor, determinada por el de las subsistencias necesarias para el sustento del obrero, puede tropezar, según su grado de resistencia y la presión del capital, con obstáculos que no le permiten realizarse sino incompletamente. La fuerza de trabajo puede pagarse a más de su valor, aunque su precio no varíe o disminuya, si el trabajo excede de su nuevo valor; si, como en el ejemplo precedente, sigue siendo superior a 2 pesos, después de haberse duplicado la productividad del trabajo.

Algunos economistas han sostenido que la plusvalía puede elevarse, sin que disminuya la fuerza de trabajo, reduciendo los impuestos que paga el capitalista. Una disminución de impuestos no afecta absolutamente nada a la cantidad de sobretrabajo y, por lo tanto, de plusvalía, que el capitalista obtiene del obrero. Únicamente cambia la proporción en que el capitalista se embolsa la

plusvalía o tiene que repartirla entre otros. No altera, pues, la relación que existe entre la plusvalía y el valor de la fuerza de trabajo.

II. La duración y la productividad del trabajo no cambian, su intensidad, sí.

Si su productividad aumenta, el trabajo brinda en el mismo tiempo más productos, pero no más valor. Si su intensidad aumenta, ofrece en el mismo tiempo, no solamente más productos, sino también más valor, puesto que, en este caso, el aumento de productos proviene de un aumento de trabajo. Supuestas su duración y productividad, el trabajo crea, pues, tanto más valor cuanto más excede su grado de intensidad de la intensidad media social.

Como el valor producido durante una jornada de doce horas, por ejemplo, deja así de estar encerrado en límites fijos, se deduce que plusvalía y valor de la fuerza de trabajo pueden cambiar en el mismo sentido, marchando paralelamente, en proporción igual o desigual. Si la misma jornada, merced a un aumento de la intensidad del trabajo, produce 8 pesos en lugar de 6, es obvio que la parte del obrero y la del capitalista pueden elevarse, a un tiempo, de 3 pesos a 4.

Tal elevación en el precio de la fuerza de trabajo, no significa que se ha pagado por ella más de su valor, porque el aumento de la intensidad del trabajo se refleja en el valor de la fuerza obrera, pues apresura su desgaste. No obstante esta alza, el precio puede ser inferior al valor. Así sucede cuando la elevación del precio no basta para compensar el aumento de desgaste de la fuerza de trabajo.

III. La intensidad y la productividad del trabajo no cambian, su duración, sí.

Bajo el aspecto del cambio de duración, el trabajo puede reducirse o prolongarse. En las condiciones mencionadas obtenemos las leyes siguientes:

1º El valor realizado en una jornada de trabajo, aumenta o disminuye al mismo tiempo que su duración.

2º Cada cambio, en la relación de cantidad entre la plusvalía y el valor de la fuerza de trabajo, proviene de un cambio de la cantidad del sobretrabajo, y, por consiguiente, de la plusvalía.

3º El valor absoluto de la fuerza de trabajo sólo puede cambiar mediante la acción que ejerce sobre su desgaste la prolongación del sobretrabajo. Cada

cambio, pues, de este valor absoluto, es efecto, y jamás causa, de un cambio en la cantidad de la plusvalía.

Supongamos que una jornada de trabajo de doce horas —seis de trabajo necesario y seis de sobretrabajo— produce un valor de 50 centavos por hora, o sean 6 pesos, del cual percibe la mitad el obrero y la otra el capitalista.

Empecemos reduciendo a diez horas la jornada de trabajo, que antes era de doce. Al reducirse, sólo produce más un valor de 5 pesos. Siendo el trabajo necesario de seis horas, el sobretrabajo queda reducido de seis a cuatro, y la plusvalía desciende de 3 pesos a 2. Aún siguiendo invariable, el valor de 12 fuerza de trabajo gana en cantidad, relativamente a la plusvalía, gracias a la disminución de ésta, que, en efecto, es como 3 es a 2, de 150 por 100, en vez de ser como 3, es a 3, o de 100 por 100. El capitalista no podría desquitarse sino pagando por la fuerza de trabajo menos de su valor. En el fondo de las elucubraciones ordinarias contra la reducción de la jornada de trabajo, se advierte la suposición de que las cosas se encuentran en las condiciones aquí admitidas, es decir, que se suponen inalterables la productividad y la intensidad del trabajo, cuyo aumento sigue siempre a la reducción de la jornada.

Si se prolonga la jornada de doce horas a catorce, estas dos horas se añaden al sobretrabajo y la plusvalía se eleva de 3 pesos a 4. Aunque el valor nominal de la fuerza de trabajo sea el mismo, pierde en cantidad, relativamente a la plusvalía, por el aumento de ésta. En efecto, la plusvalía es como 3 es a 4, de 75 por 100, en vez de ser como 3 es a 3, de 100 por 100.

El valor de la fuerza de trabajo puede disminuir con una jornada de trabajo prolongada, aunque su precio no cambie o se eleve, si ese precio no compensa el gran gasto en fuerza vital, que el trabajo prolongado impone al obrero.

IV. Cambios simultáneos en la duración, en la intensidad y en la productividad del trabajo.

No nos detendremos a examinar todas las combinaciones posibles, fáciles de resolver, por lo que antecede. Sólo nos detendremos en un caso de interés especial: en el aumento de la intensidad y de la productividad del trabajo junto con la mengua de su duración.

El aumento de la productividad del trabajo y de su intensidad, multiplica la masa de las mercancías obtenidas en un tiempo dado, y, por lo tanto, acorta la parte de la jornada en que el obrero sólo produce un equivalente de su subsistencia. Esta parte necesaria, pero susceptible de disminución de la jornada de trabajo, forma el límite absoluto de ésta, al cual es imposible descender

bajo el régimen capitalista. Suprimido este régimen el sobretrabajo desaparecería y la jornada entera tendría por límite el tiempo de trabajo necesario. Sin embargo, no se ha de olvidar que una parte del sobretrabajo actual —la parte consagrada a la formación de un fondo de reserva y de acumulación— se contaría entonces como trabajo necesario mientras que la extensión actual de ese trabajo está limitada solamente por los gastos de manutención de una clase de asalariados destinada a producir la riqueza de sus dueños.

Cuanto mayor sea la fuerza productiva del trabajo, menor puede ser su duración, y cuanto más corta sea su duración, más puede aumentar su intensidad. Desde el punto de vista social, se aumenta también la productividad del trabajo, suprimiendo el gasto inútil en medios de producción y en fuerza vital. Ciertamente que el régimen capitalista impone la economía de los medios de producción a cada establecimiento, considerado aisladamente; pero, a más de hacer del insensato derroche de la fuerza obrera un medio de economía para el explotador, necesita, también por su sistema de competencia anárquica, un despilfarro desenfrenado del trabajo productivo y de los medios sociales de producción; fuera de las muchas funciones parásitas que engendra, y que el mismo capitalista hace más o menos indispensables.

Determinadas la intensidad y la productividad del trabajo, el tiempo que la sociedad debe consagrar a la producción material, es tanto más corto, y el tiempo disponible para el libre desarrollo de los individuos tanto más largo, cuanto más equitativamente está distribuido el trabajo entre todos los miembros de la sociedad, y cuanto menos una clase se descarga sobre otra, de esta necesidad impuesta por la Naturaleza. En tal sentido, la disminución de la jornada encuentra su límite último en la generalización del trabajo manual. Trabajando todos, corresponderá a cada uno el menor tiempo de labor posible.

La sociedad capitalista compra el descanso, la holganza de una sola clase, mediante la transformación de la vida entera de las muchedumbres, en tiempo de trabajo.

Capítulo XVIII.

Expresiones del tipo de la plusvalía.

Formulas diversas que explican este tipo.

Hemos visto en el capítulo noveno, que el tipo de la plusvalía es igual a la relación de ésta con el capital variable, o a la relación de la plusvalía con el valor de la fuerza de trabajo, o bien a la relación del sobretrabajo con el trabajo necesario. El tipo de la plusvalía se expresa, finalmente, por la relación del trabajo no pagado, con el trabajo pagado

La plusvalía proviene del trabajo no pagado.

Lo que el capitalista paga no es el trabajo —el producto—, sino la fuerza de trabajo, la aptitud de producir. Al comprar esta fuerza por un día, una semana, etc., el capitalista obtiene, en cambio, el derecho de explotarla durante un día, una semana, etc. El tiempo de explotación se divide en dos períodos. Durante uno, la actividad de su fuerza sólo produce un equivalente de su precio. Durante el otro, es gratuito, y, por consecuencia, produce al capitalista un valor por el que no se paga equivalente alguno, que no le cuesta nada. En este caso, el sobretrabajo de dónde saca la plusvalía, puede denominarse trabajo no pagado.

Vese ahora cuán poco hay que fiar de la opinión de personas interesadas en ocultar la verdad, las cuales se esfuerzan en dar a este cambio de la parte variable del capital por el uso de la fuerza de trabajo —que conduce a la apropiación del producto por el no productor— la falsa apariencia de una relación de asociación, en la que el obrero y el capitalista comparten el producto, considerando la cantidad de elementos suministrados por cada uno.

El capital no es sólo la facultad de disponer del trabajo de otro, como dice Adam Smith, sino que es, principalmente, la facultad de disponer de un *trabajo no pagado*. Toda plusvalía, cualquiera que sea en su forma particular —beneficio, réditos, rentas, etc.— es, en substancia, la materialización de un trabajo no pagado. Todo el secreto, del poder que tiene el capital de procrear, estriba en el hecho de que dispone de cierta cantidad de trabajo de otro, que no paga.

SECCIÓN VI. EL SALARIO.

CAPÍTULO XIX.

TRANSFORMACIÓN DEL VALOR O DEL PRECIO DE LA FUERZA DE TRABAJO EN SALARIO.

El salario no es el precio del trabajo, sino de la fuerza de trabajo.

Si sólo se examina superficialmente la sociedad burguesa, parece que en ella el salario del trabajador es la retribución del trabajo, esto es, que se paga cierta cantidad de dinero por otra cantidad de trabajo. El trabajo, pues, está considerado como una mercancía cuyos precios corrientes oscilan, aumentando o disminuyendo su valor.

Pero, ¿qué es el valor? El valor representa el trabajo social gastado en la producción de una mercancía. Y ¿cómo medir la cantidad de valor de una mercancía? Por la cantidad de trabajo que contiene. ¿Cómo se determinará, por ejemplo, el valor de un trabajo de doce horas? Por las doce horas de trabajo que contiene, lo cual, evidentemente, carece de sentido.

Para ser llevado y vendido en el mercado a título de mercancía, el trabajo debería, en todo caso, existir de antemano. Pero si el trabajador pudiese prestarle una existencia material, separada e independientemente de su persona, vendería entonces mercancía y no trabajo.

El que se presenta directamente en el mercado al capitalista, no es el trabajo, sino el trabajador. Lo que éste vende es su propio individuo, su fuerza de trabajo. Desde el instante que empieza a poner en actividad su fuerza, es decir, desde que comienza a trabajar, desde que su trabajo existe, éste ha dejado ya de pertenecerle y no puede ser vendido por él. El trabajo es la sustancia y la medida de los valores; pero no tiene por sí mismo valor alguno. La expresión “valor del trabajo” es una expresión inexacta, pues tiene su origen en las formas aparentes de las relaciones de producción.

Admitido este error, la economía política clásica se preguntó cómo se había determinado el precio del trabajo. Desde luego, reconoció que, lo mismo respecto al trabajo que a cualquiera otra mercancía, la relación entre la oferta

y la demanda, sólo representa las oscilaciones del precio de mercado superiores o inferiores a cierto tipo. Si la oferta y la demanda se equilibran, cesan las variaciones de precios que habían ocasionado; pero también cesa en aquel momento el efecto de la oferta y la demanda. En su estado de equilibrio, el precio del trabajo no depende ya de su acción. ¿De qué depende, pues? Lo mismo para el trabajo que para toda otra mercancía, este precio no puede ser más que su valor expresado en dinero. Ese valor lo determinó la economía política, por el de las subsistencias necesarias para el sostenimiento y reproducción del trabajador. No hay duda que de ese modo sustituyó el objeto aparente de sus investigaciones, el valor del trabajo, por el valor de la fuerza de trabajo, que sólo existe en la persona del trabajador y se diferencia de su función —el trabajo—, como una máquina de sus operaciones. Pero la economía política clásica no se detuvo en la confusión introducida.

La forma salario oculta la relación verdadera entre capital y trabajo.

En efecto, según todas las apariencias, lo que el capitalista paga es el valor de la utilidad que el obrero le procura, el valor del trabajo. Además, el trabajador no percibe su salario hasta después de haber entregado su labor. Ahora bien, como medio de pago, el dinero sólo realiza tardíamente el valor o el precio del artículo producido, o sea, en el caso precedente, el valor, o el precio del trabajo ejecutado. La sola experiencia de la vida práctica no hace resaltar la doble utilidad del trabajo: la propiedad de satisfacer una necesidad —propiedad que tiene de común con todas las mercancías—, y la de crear valor, propiedad que le distingue de todas las mercancías y le impide, por ser el elemento que crea valor, tenerlo por sí mismo.

Examinemos una jornada de doce horas que produce un valor de 6 pesos, del que la mitad equivale al valor cotidiano de la fuerza de trabajo. Confundiendo el valor de la fuerza con el de su función —con el trabajo que ejecuta—, se obtiene esta fórmula: el trabajo de doce horas tiene un valor de 3 pesos, llegándose así al resultado absurdo de que un trabajo que crea un valor de 6 pesos no vale más que 3. Pero esto no es visible en la sociedad capitalista. El valor de 3 pesos, para cuya producción sólo se necesitan seis horas de trabajo, se presenta en ella como el valor de la jornada entera de trabajo. Al recibir un salario cotidiano de 3 pesos, parece que el obrero recibe el valor íntegro de su trabajo, sucediendo esto precisamente porque el excedente del valor de su producto sobre el del salario reviste la forma de una plusvalía de 3 pesos creada por el capital y no por el trabajo.

La forma salario —o pago directo del trabajo— hace, pues, desaparecer todo vestigio de la división de la jornada en trabajo necesario y sobretrabajo, en trabajo pagado y no pagado, de modo que se considera pagado todo el trabajo del obrero libre. El trabajo que ejecuta el siervo para sí mismo y el que está obligado a ejecutar para su señor, son perfectamente diferentes y tienen lugar en sitios diversos. En el sistema esclavista, aún la parte de la jornada en que el esclavo reemplaza el valor de sus subsistencias y en que trabaja realmente para sí mismo, no parece sino que trabaja para su propietario; todo su trabajo reviste la apariencia de trabajo no pagado. Lo contrario ocurre con el trabajo asalariado: hasta el sobretrabajo o trabajo no pagado reviste la apariencia de trabajo pagado. La relación de propiedad en la esclavitud oculta el trabajo del esclavo para sí mismo. En el asalariado, la relación monetaria encubre el trabajo gratuito que el asalariado produce para su capitalista.

Compréndase ahora la gran importancia que tiene en la práctica este cambio de forma, que hace aparecer la retribución de la fuerza de trabajo como salario del trabajo, el precio de la fuerza como precio de su función. La forma aparente hace invisible la relación efectiva entre capital y trabajo. De esa forma aparente surgen todas las nociones jurídicas del asalariado y capitalista, todas las ilusiones liberales y todas las glorificaciones justificadas de la Economía política vulgar.

CAPÍTULO XX.

EL SALARIO A JORNAL.

El salario a su vez reviste formas muy distintas. Examinaremos las dos principales: el salario a jornal y a destajo.

El precio del trabajo.

Como hemos visto, la venta de la fuerza de trabajo tiene siempre lugar por un período de tiempo determinado. El valor diario, semanal, etc., de la fuerza de trabajo se presenta, pues, bajo la forma aparente de salario a jornal, esto es, por días,

semanas, etc.

En el salario a jornal hay que distinguir entre el importe total del salario diario, semanal, etc., y el precio del trabajo. En efecto: es obvio que, según la

extensión de la jornada, el mismo salario diario, semanal, etc., puede representar precios de trabajo muy diversos. El precio medio del trabajo, se obtiene dividiendo el valor medio diario de la fuerza de trabajo, por el número medio de horas de la jornada de trabajo. Por ejemplo, si el valor diario es de 3 pesos y la jornada de trabajo de doce horas, el precio de una hora es igual a 3 pesos divididos por 12, o sean 25 centavos. El precio de la hora investigada así, es la medida del precio de trabajo.

El salario puede quedar invariable y el precio del trabajo puede aumentar o disminuir. Sí, por ejemplo, la jornada es de diez horas y el salario de 3 pesos, la hora de trabajo se paga a 30 centavos. Si la jornada es de quince horas, ya sólo se paga la hora a 20 centavos. En cambio, el salario puede elevarse aunque el precio del trabajo no varíe o disminuya. Si la jornada media es de diez horas y el valor cotidiano de la fuerza de trabajo de 3 pesos, el precio de la hora es de 30 centavos. Sí, a consecuencia de un aumento de obra, el obrero trabaja doce horas en lugar de diez, entonces, y sin cambiar, el precio del trabajo, el salario cotidiano se elevará a 3,60 pesos. Hay que advertir que, en este último caso, a pesar de la elevación del salario, la fuerza de trabajo se paga a menos de su valor; pues esta elevación no compensa el mayor desgaste de la fuerza, resultante del aumento de trabajo.

En general, supuesta la duración del trabajo diario o semanal, el salario cotidiano o semanal dependerá del precio del trabajo. Dado el precio del trabajo, el salario por día o por semana dependerá de la duración del trabajo diario o semanal.

Paros parciales y reducción general de la jornada de trabajo.

Ya hemos dicho que el precio de una hora de trabajo —medida del salario a jornal—, se obtiene dividiendo el valor diario de la fuerza de trabajo por el número de horas de la jornada ordinaria. Pero si el patrono no da ocupación al obrero con regularidad durante ese número de horas, éste sólo percibe una parte de su salario regular. He aquí, pues, el origen de los males que resultan para el obrero de una ocupación insuficiente, de un paro parcial.

Si el tiempo que ha servido de base para el cálculo del salario a jornal es de doce horas, por ejemplo, y el obrero no está ocupado más que seis u ocho, su salario por horas —que multiplicado por doce equivale al valor de sus subsistencias necesarias—, desciende de ese valor indispensable desde que, a consecuencia de una reducción de ocupación, no se haya multiplicado sino por seis o por ocho, es decir, por un número inferior a doce.

Como es lógico, no debe confundirse el efecto de esta insuficiencia de ocupación con su disminución, que resultaría de una rebaja general de la jornada de trabajo. En el primer caso, el precio ordinario de éste se calcula suponiendo que la jornada regular es de doce horas, y si el obrero trabaja menos — pongamos ocho horas—, no percibe lo suficiente: mientras que, en el segundo caso, el precio ordinario del trabajo se calcularía estableciendo que la jornada regular fuese de ocho horas, por ejemplo, y, por consecuencia, el precio de la hora sería más elevado. Podría suceder que aún entonces el obrero no percibiese su salario regular; pero esto sólo sucedería si estaba ocupado menos de ocho horas, mientras que en el primer caso ocurre no estando ocupado doce horas.

El precio inferior del trabajo y la prolongación de la jornada.

En ciertas ramas de la industria en que domina el salario a jornal, es costumbre contar como regular una jornada de cierto número de horas; diez, por ejemplo. Después comienza el trabajo suplementaria, que tomando como tipo la hora de trabajo está algo más remunerado. Por la inferioridad del precio del trabajo durante el tiempo reglamentario, el obrero se ve obligado para obtener un salario suficiente, a trabajar durante el tiempo suplementario que está menos mal pagado. Esto conduce en provecho del capitalista, a una prolongación de la jornada de trabajo. La limitación legal de la jornada de trabajo, pone fin a esta canallada.

Hemos visto más arriba, que supuesto el precio del trabajo, el salario cotidiano o semanal depende de la duración del trabajo suministrado, de donde resulta que, mientras más inferior sea el precio del trabajo, más larga debe ser la jornada para que el obrero obtenga un salario suficiente. Si el precio de la hora de trabajo es de 15 centavos, el obrero debe trabajar quince horas para obtener un salario cotidiano de 2,25. Si el precio de la hora de trabajo es de 25 centavos, una jornada de doce horas le basta para obtener un salario cotidiano de 3 pesos. El precio inferior del trabajo hace, pues, forzosa la prolongación del tiempo de trabajo.

Pero si la prolongación de la jornada es el efecto natural del precio inferior del trabajo, puede ser también causa de una baja en el precio del trabajo, y, por consiguiente, en el salario cotidiano o semanal. Gracias a la prolongación de la jornada, si un hombre ejecuta la tarea de dos, la oferta de trabajo aumenta, aunque no haya variado el número de obreros que hay en el mercado. La competencia así creada entre los obreros permite al capitalista reducir el precio del trabajo, y esa reducción, como *ya* hemos visto, permite a su vez

que prolongue más la jornada. Por consiguiente, el capitalista saca doble provecho de la disminución del precio corriente del trabajo y de su duración extraordinaria.

Sin embargo, esta facultad de disponer de una cantidad considerable de trabajo no pagado, tarda poco en convertirse en medio de competencia entre los mismos capitalistas. Para atraer el mayor número de compradores, rebajan el precio de venta de las mercancías, que les resultan a menos costo, y este precio concluye por fijarse en una cantidad excesivamente pequeña, que, a contar desde ese momento, forma la base normal de un salario miserable para los obreros de aquellos industriales.

Capítulo XXI.

El salario a destajo.

Esta forma del salario no altera en nada su naturaleza.

A primera vista el salario a destajo parece demostrar que se paga al obrero, no el valor de su fuerza, sino del trabajo ya realizado en el producto, y que el precio de este trabajo está condicionado por la capacidad de ejecución del productor. En realidad, sólo es una transformación del salario a jornal.

Supongamos que la jornada ordinaria de trabajo es de doce horas —seis de trabajo necesario y seis de sobretrabajo: seis pagadas y seis no pagadas— y que el valor producido es de 6 pesos. El producto de una hora de trabajo será, por lo tanto, de 50 centavos. La experiencia ha establecido que un obrero, trabajando con el grado medio de intensidad y de habilidad, y empleando, por consiguiente, sólo el tiempo de trabajo socialmente necesario para la producción de un artículo, entregue en doce horas de estos productos o fracciones de producto. Estas doce porciones, deducidos los medios de producción que contienen, valen 6 pesos, y cada una de ellas 50 centavos. El obrero recibe por cada fracción 25 centavos, y gana así 3 pesos, en doce horas, mientras que las mercancías, producto de doce horas de trabajo, valen 6 pesos, deducidos los medios de producción consumidos.

Así como en el sistema del salario a jornal es indiferente decir que el obrero trabaja seis horas para él y seis para el capitalista, o la mitad de cada hora para él y la otra mitad para el patrono, análogamente, en este caso, puede decirse indiferentemente que cada fracción de producto está la mitad pagada

y la otra mitad no pagada, o que el precio de seis fracciones de producto sólo es un equivalente de la fuerza de trabajo, mientras que la plusvalía está contenida en las otras seis, suministradas gratuitamente por el obrero. En el salario a jornal el trabajo se mide por su duración inmediata. En el salario a destajo, por la cantidad de productos suministrados en un espacio de tiempo determinado. Mas, en ambos casos, el valor de una jornada de trabajo está determinado por el valor diario de la fuerza de trabajo. El salario a destajo no es, pues, sino una forma modificada del salario a jornal.

Si la productividad del trabajo aumenta, sí la cantidad de productos realizable en cierto tiempo se duplica, el salario a destajo bajará en la misma proporción, disminuirá una mitad, de modo que el salario cotidiano no variará en absoluto. De un modo o de otro, lo que el capitalista paga no es el trabajo, sino la fuerza de trabajo. Una forma de retribución puede ser más favorable que otra para el desarrollo de la producción capitalista; pero ninguna modifica la naturaleza del salario.

Particularidades que hacen de esta forma del salario la más conveniente para la producción capitalista.

En esta forma de salario, la obra debe ser de una calidad media para que la fracción de productos se pague al precio estipulado. Desde este punto de vista, el salario a destajo es un manantial inagotable de pretextos para retener parte del salario del obrero y para privarle de lo que le pertenece.

Al mismo tiempo suministra al capitalista una medida exacta de la intensidad del trabajo. No se paga más tiempo de trabajo que el contenido en una masa de productos determinada de antemano y establecida experimentalmente. Si el obrero no posee la aptitud media de ejecución, si no puede suministrar en su jornada el *mínimum* fijado, se le despide.

Aseguradas así la calidad y la intensidad de trabajo, por la forma misma del salario, resulta innecesaria una gran parte del trabajo de vigilancia. En esto se funda, no sólo el trabajo moderno a domicilio, sino todo un sistema de opresión y de explotación jerárquicamente constituido. Este sistema reviste dos formas fundamentales.

Por una parte, el salario a destajo facilita la intervención de parásitos entre el capitalista y el trabajador: el contratista. La ganancia de éstos proviene exclusivamente la diferencia que hay entre el precio del trabajo que paga el capitalista y la porción de este precio que ellos asignan al obrero. Por otra parte, el salario a destajo permite al capitalista ajustar en un tanto cada frac-

ción de producto con un obrero principal, jefe de grupo o tanda, etc., el cual se encarga, por el precio estipulado, de buscar personal necesario y de pagarlo. La explotación de los trabajadores por el capital se combina, en este caso, con una explotación del trabajador por el trabajador.

Con el salario a destajo, el interés personal impele al obrero a redoblar sus fuerzas, lo cual facilita al capitalista la elevación de la intensidad ordinaria del trabajo. El obrero está igualmente interesado en prolongar la jornada de trabajo, pues es el único modo de aumentar su salario cotidiano o semanal. Y así se origina una reacción semejante a la de que hemos hablado al final del capítulo anterior.

Con raras excepciones, el salario a jornal supone la igualdad de remuneración para los obreros encargados de una misma tarea. El salario a destajo, en el cual el tiempo de trabajo se mide por una cantidad determinada de producto, varía, naturalmente, según lo que la cantidad de producto, suministrada en un tiempo dado, exceda del minimum establecido. La diferencia de habilidad, de fuerza, de energía, de perseverancia entre los trabajadores individuales, engendra en esta forma de salario, grandes diferencias en sus ganancias respectivas.

Por lo demás, esto no altera en nada la relación general entre el capital y el salario del trabajador. En primer lugar, esas diferencias individuales se nivelan en el conjunto del taller. Y luego, la proporción entre el salario y la plusvalía suministrada por él. El salario a destajo tiende, por esto mismo a desarrollar, por una parte, el espíritu de independencia y de autonomía en los trabajadores, y por otra, la competencia que se hacen entre sí. De donde resulta una elevación de los salarios individuales sobre un nivel general, acompañada de un descenso de este mismo nivel.

Por último, el salario a destajo permite al patrono aplicar el sistema ya indicado de no invertir regularmente al obrero durante la jornada o la semana.

Todo esto demuestra que el salario a destajo es la forma más útil al sistema de producción capitalista.

CAPÍTULO XXII.

DIFERENCIA EN EL TIPO DE LOS SALARIOS NACIONALES.

Como pueden compararse los diferentes tipos nacionales del salario.

Para comparar el tipo del salario entre distintas naciones, conviene tener presentes las circunstancias de que depende en cada cual el valor de la fuerza de trabajo: la cantidad de las necesidades ordinarias, el precio de las subsistencias, el número medio de individuos de las familias obreras, los gastos de educación del trabajador, el papel que desempeña el trabajo de mujeres y niños, en fin, la productividad, la duración y la intensidad del trabajo.

Conociendo la duración cotidiana de éste y el salario de la jornada en cada país, se hallará para cada uno el precio de la hora de trabajo en las mismas ramas de industria, y así podrán compararse los tipos nacionales del salario a jornal. Después habrá que reducir el salario a jornal o salario a destajo, único que indica los diferentes grados de intensidad y productividad del trabajo.

Modificaciones de la ley del valor en su aplicación internacional.

Existe en cada país cierta intensidad ordinaria, y en defecto suyo, un producto consume más tiempo de trabajo del socialmente necesario; mas cualquiera que sea el tiempo que haya consumido, en el mercado nacional sólo se encuentra el valor correspondiente al tiempo socialmente necesario para su producción. El valor sólo se regula por la duración de ese tiempo, y semejante regla sólo se modifica cuando el trabajo alcanza un grado de intensidad superior a la ordinaria nacional.

No ocurre lo propio en el mercado universal, donde se encuentran los productos de los diversos países. La intensidad ordinaria del trabajo nacional no es la misma en todos. Mayor aquí, menor allá, sus diversos grados nacionales forman una escala que tiene por medida el grado de intensidad media internacional que su comparación proporciona. En comparación con el trabajo nacional más intenso, el nacional menos intenso crea en el mismo tiempo menos valor, que se traduce en menos dinero.

Otra modificación más profunda de la ley del valor, en su aplicación al mercado universal, consiste en que el trabajo nacional más productivo se considera en ese mercado como trabajo más intenso, es decir, como trabajo que produce, no sólo mayor cantidad de productos, sino mayor cantidad de valor, siempre que la nación más productiva no se vea obligada por la competencia a rebajar el precio de venta de sus mercancías al nivel de su valor real.

Si la producción capitalista está más desarrollada en un país, el trabajo nacional alcanza en él, por lo mismo, una productividad e intensidad ordinaria más marcadas que la productividad e intensidad medias internacionales, y la cantidad de valor producida en el mismo tiempo es más elevada y se expresa por una mayor cantidad de dinero, el cual vale relativamente menos en ese país que en otro donde la producción capitalista esté menos desarrollada.

Salario aparente y salario real.

De este último hecho resulta que el salario nominal —expresión de la fuerza de trabajo en dinero— será por término medio más elevado en el primer país que en segundo, lo que no quiere decir que suceda lo mismo precisamente con el salario real, esto es, con la cantidad de subsistencias a disposición del trabajador.

Aparte de esta diferencia en el valor del dinero con relación a las mercancías, se verá con frecuencia que, si el salario diario, semanal, etc., es más elevado en una nación, el precio proporcional del trabajo, es decir, su precio comparado con la plusvalía o con el valor del producto, es en ella menos elevado.

Mientras que el precio aparente del trabajo es por lo general más bajo en los países pobres, donde ordinariamente los artículos alimenticios están más baratos, el precio real, o sea el que cuesta al capitalista una cantidad dada de trabajo ejecutado, es en ellos y en casi todos los casos más alto que en los países ricos.

SECCIÓN VII. ACUMULACIÓN DEL CAPITAL.

INTRODUCCIÓN. CIRCULACIÓN DEL CAPITAL.

La transformación de una cantidad de dinero en medios de producción y en fuerza de trabajo, que es el primer aspecto del movimiento del valor destinado a funcionar como capital, se realiza en el mercado, dentro del dominio de la circulación.

El acto de producción, segunda manifestación del movimiento, termina en cuanto los medios de producción se transforman en mercancías, cuyo valor es mayor que el de los elementos que han contribuido a formarlos; es decir, contiene una plusvalía a más del dinero adelantado.

En ese momento es cuando las mercancías deben ponerse en circulación. Es necesario venderlas, realizar su valor en dinero, para después transformar de nuevo ese dinero en capital, y así sucesivamente.

Este movimiento, pues, es el que constituye la circulación del capital.

Del estudio del mecanismo fundamental de la acumulación.

La condición primera de la acumulación es que el capitalista haya logrado vender sus mercancías y volver a transformar en capital la mayor parte del dinero obtenido así. Es necesario que el capital haya circulado con regularidad, y, en efecto, vamos a suponer que así ha sido.

El capitalista que produce la plusvalía, es decir, que extrae directamente al obrero trabajo no pagado, se la apropia el primero; pero no es él solo quien la disfruta. La plusvalía se divide en diversas partes que perciben diferentes categorías de personas bajo formas variadas: beneficio industrial, interés, ganancia comercial, renta agrícola, etc. Pero esta participación no cambia la naturaleza de la plusvalía que el capitalista empresario retenga para sí, él es siempre el primero que se la apropia por completo y el único que la transforma en capital. Podemos, pues, considerar, al capitalista como representante de todos los que se reparten el botín.

El movimiento intermediario de la circulación y la división de la plusvalía en varias partes reviste formas diversas, que complican y oscurecen el acto fundamental de la acumulación. Así, pues, y para simplificar su análisis es necesario prescindir de todo lo que oculta el juego íntimo de su mecanismo y estudiar la acumulación desde el punto de vista de la producción.

Capítulo XXIII.

Reproducción simple.

La producción cualquiera que sea su forma social, debe ser continua. Una sociedad no puede dejar de producir, ni tampoco de consumir. Para seguir produciendo, está obligada a transformar continuamente una parte de sus productos en medios de producción, en elementos de nuevos productos. Para mantener su riqueza a la misma altura, en iguales circunstancias, necesita sustituir los medios de trabajo —las materias primas, las materias auxiliares; en una palabra: los medios de producción consumidos— durante un año, por ejemplo, por idéntica cantidad anual de artículos de la misma especie. De otro modo, es necesario que haya reproducción de la riqueza. Si la producción reviste forma capitalista, igual forma afectará la reproducción. Desde el punto de vista de la primera, el acto de trabajo sirve entonces de auxiliar para crear plusvalía. Desde el punto de vista de la segunda, sirve de medio para reproducir o perpetuar como capital —es decir, como valor que produce valor— la parte metálica adelantada.

Como aumento periódico del valor adelantado, la plusvalía adquiere la forma de una *renta* procedente del capital. Si el capitalista consume esta renta y la gasta en la misma, medida que se va produciendo, sólo habrá simple reproducción, en igualdad de circunstancias. En otros términos, el capital continuará funcionando sin acrecentar. No obstante las mismas operaciones, repetidas por un capital en la misma escala, le prestan ciertos caracteres que vamos a examinar.

La parte del capital adelantada en salarios es solo una parte del trabajo efectuado por el trabajador.

Examinemos, ante todo, la parte del capital adelantada en salarios: el capital variable.

Antes de comenzar a producir, el capitalista compra una cantidad de fuerzas de trabajo por un tiempo determinado, pero no la paga hasta que el obrero ha trabajado y añadido al producto el valor de su propia fuerza y una plusvalía, Además de ésta, que constituye el capital de consumo del capitalista, el obrero ha producido, pues, ese caudal con su propia paga, que es el capital variable antes de percibirlo en forma de salario. Una parte del trabajo ejecutado por él la semana precedente o el mes anterior, sirve para pagar su trabajo de hoy o del mes próximo. Esta parte de su producto, que vuelve al trabajador convertida en salario, se le paga en dinero, es cierto; pero el dinero sólo es el portavalor de las mercancías, y no afecta en nada al hecho de que el salario percibido por el obrero en forma de adelanto del capitalista, sólo es una parte de su propio trabajo ya realizado.

Sin embargo, antes de adquirir nuevo impulso, este movimiento de producción ha debido tener un principio y durar cierto tiempo, en el cual el obrero, no habiendo aún producido, no podía ser pagado con su propio producto, como tampoco mantenerse del aire. ¿No se deberá, pues, suponer que la primera vez que la clase capitalista se presenta en el mercado para comprar la fuerza de trabajo, tiene ya acumulados, por sus propios esfuerzos o por sus ahorros, capitales que le permiten adelantar las subsistencias del obrero en forma de moneda? Aceptamos provisionalmente esta solución, cuyo fundamento habremos de examinar en el capítulo sobre la acumulación primitiva.

El capital adelantado se transforma más o menos pronto en capital acumulado.

Aunque así sea, la reproducción continua cambia pronto el carácter primitivo del conjunto del capital adelantado, compuesto de parte variable y de parte constante.

Si un capital de 25.000 pesos produce anualmente una plusvalía de 5.000 pesos, que consume el capitalista, es obvio que después de haberse repetido cinco veces este movimiento la suma de la plusvalía consumida será igual a 5.000 pesos multiplicados por 5, o sean 25.000 pesos; es decir, el valor total del capital adelantado.

Por ejemplo, si sólo se consumiera la mitad de la plusvalía anual, el mismo resultado se abstendría a los diez años, en lugar de ser a los cinco, pues multiplicando la mitad de la plusvalía, que son 2.500 pesos, por 10, se obtiene la misma cantidad de 25.000 pesos. En términos generales, dividiendo el capital adelantado por la cantidad de plusvalía consumida anualmente, se encuentra

el número de años en que el capital primitivo ha sido consumido enteramente por el capitalista, y, por consiguiente, ha desaparecido.

Según esto, pasado cierto tiempo, el valor-capital que pertenecía al capitalista se hace igual a la suma de plusvalía que éste ha adquirido gratuitamente durante ese mismo tiempo. La suma de valor que ha adelantado se equipara a la que ha consumido.

Es cierto que siempre tiene en las manos un capital cuya cantidad no ha variado. Pero cuando un hombre consume su hacienda por las deudas que contrae, el valor de ella sólo representa el importe de sus deudas. Análogamente, cuando el capitalista ha consumido la equivalencia del capital que había adelantado, el valor de ese capital sólo representa la suma de plusvalía monopolizada por él.

Por consiguiente, la reproducción simple basta para transformar más o menos pronto el capital adelantado en capital acumulado o en plusvalía capitalizada. Aunque a su entrada en el dominio de la producción se adquiriese por el trabajo personal del empresario, al cabo de cierto tiempo se convertiría en valor adquirido sin equivalente y sería la materialización del trabajo no pagado de otro.

Consumo productivo y consumo individual del trabajador.

El trabajador hace un doble consumo. En el acto de producción consume por su trabajo medios de producción, a fin de transformarlos en productos de un valor superior al del capital adelantado. Este es su *concurso productivo*, que significa al mismo tiempo consumo de su fuerza por el capitalista a quien pertenece. Pero el dinero desembolsado para la compra de esta fuerza se emplea por el trabajador en medios de subsistencia, y es lo que constituye su *consumo individual*.

Luego el consumo productivo y el consumo individual del trabajador son perfectamente distintos. En el primero, el obrero actúa como fuerza que pone en actividad al capital y pertenece al capitalista; en el segundo, se pertenece a sí mismo y ejecuta funciones vitales independientemente del acto de producción. El resultado del primero es la vida del capital; el resultado del segundo, la vida del obrero mismo.

Al transformar en fuerza de trabajo una parte de su capital, el capitalista asegura la conservación y la reducción a valor de su capital entero. Y así mata dos pájaros de una pedrada: obtiene beneficio de lo que recibe del obrero y además de lo que paga.

El capital que sirve para pagar la fuerza de trabajo lo cambia la clase obrera por las subsistencias cuyo consumo fortalece los músculos, los nervios, el cerebro de los trabajadores existentes y forma nuevos trabajadores. Dentro de los límites de lo estrictamente necesario, el consumo individual de la clase obrera sólo es la transformación de las subsistencias —que le permite vender su fuerza de trabajo— en nueva fuerza de trabajo, en nueva materia explotable por el capital. Por contribuir a la producción y reproducción del instrumento más indispensable al capitalista —el trabajador—, el consumo individual de éste se convierte en un elemento de la reproducción del capital.

Verdad es que el trabajador efectúa su consumo individual para su propia satisfacción y no para la del capitalista. Pero las bestias de carga también quieren comer, ¿acaso por ello no contribuye su alimentación a suministrar utilidad al propietario? El resultado es que el capitalista no tiene que cuidarse del consumo individual de los obreros, dejándolo a merced de los instintos de conservación y de reproducción del trabajador libre. Su interés único en esta materia es el de limitarlo a lo estrictamente necesario.

Por eso, el rastrero cortesano del capital —el economista vulgar— sólo considera como productiva la parte del consumo individual que necesita hacer la clase obrera para perpetuarse y multiplicarse, y sin ella el capital no hallaría fuerza de trabajo que consumir o no encontraría la precisa. Todo cuanto el trabajador puede gastar —además de su alimentación— en esparcimiento físico o intelectual, es un consumo improductivo que se le echa en cara como si fuese un crimen.

Con razón, el consumo individual del trabajador puede considerarse como improductivo; pero sólo en cuanto a él, pues el consumo no reproduce sino al individuo necesitado. En cambio, es productivo para el capitalista y para el Estado, pues da origen a la fuerza creadora de toda riqueza.

La simple reproducción mantiene al trabajador en la situación de asalariado.

Por lo tanto, desde el punto de vista social, la clase obrera es como cualquier otro instrumento de trabajo: una dependencia del capital, cuyo movimiento de producción exige, en ciertos límites, el consumo individual de los trabajadores, destruye al mismo tiempo las subsistencias que se habían granjeado vendiéndose, y les obliga a reaparecer constantemente en el mercado.

En el capítulo sexto hemos visto que no bastan la producción y la circulación de las mercancías para aumentar el capital. Era aún necesario que el hombre

adinerado encontrarse en el mercado a otros hombres libres, pero obligados a vender voluntariamente su fuerza de trabajo, no teniendo otra cosa que vender. El punto de partida de la producción capitalista era la separación entre producto y productor, entre una categoría de personas dotadas de todas las cosas necesarias al trabajo para realizarse y otra categoría de individuos cuyo único patrimonio se reduce a su fuerza de trabajo.

Pero lo que fue punto de partida convirtiéndose pronto, gracias a la simple reproducción, en resultado constantemente renovado. Por una parte, el movimiento de producción no cesa de transformar la riqueza material en capital y en medios de goce para el capitalista. Por otra, el obrero es después lo mismo exactamente que antes: fuente personal de riqueza, privada de sus propios medios de realización. La repetición periódica del movimiento de producción capitalista transforma de continuo el producto del asalariado, en valor que absorbe su fuerza creadora, en medios de producción que dominan al productor, en medios de subsistencias que sirven para sojuzgar al obrero.

El sistema de producción capitalista, pues, reproduce por sí mismo la separación entre el trabajador y las condiciones del trabajo. Sólo por esto, reproduce y perpetúa las condiciones que obligan al obrero a venderse para vivir y permiten al capitalista comprarlo para enriquecerse. No es el azar quien los coloca frente a frente en el mercado como vendedor y comprador, sino el sistema de producción que arroja al obrero en el mercado, como vendedor de su fuerza de trabajo y transforma su producto en medio de compra para el capitalista.

En realidad, el trabajador pertenece a la clase capitalista, a la que dispone de los medios de vida, antes de venderse a un capitalista individual. Su esclavitud económica se oculta bajo la renovación continua de este acto de venta, por el engaño del contrato libre, por el cambio de dueños individuales y por las oscilaciones de los precios que el trabajo obtiene en el mercado.

Considerado el movimiento de producción capitalista en su continuidad o como reproducción, no sólo produce mercancías y plusvalía, sino que reproduce y perpetúa su base: el trabajador en la condición de asalariado.

CAPÍTULO XXIV.

TRANSFORMACIÓN DE LA PLUSVALÍA EN CAPITAL.

I. Reproducción en mayor escala.

Hemos visto en los capítulos anteriores cómo la plusvalía nace del capital. Ahora veremos cómo el capital nace de la plusvalía.

Si en lugar de ser consumida, la plusvalía se adelanta y emplea como capital, fórmase uno nuevo que se añade al primitivo. Consideremos, desde luego, esta operación en lo que concierne al capitalista individual.

Un industrial hilador anticipa 250.000 pesos, por ejemplo; las cuatro quintas partes, ó 200.000 pesos, en algodón, máquinas, etc., y la otra en salarios. Con esto produce anualmente 75.000 kilos de hilados de un valor de 4 pesos el kilo, o sea un total de 300.000 pesos. La plusvalía, que es, desde luego, de 50.000 pesos, está contenida en el *producto neto* de 12.500 kilos, que es la sexta parte del *producto bruto*, pues vendidos a 4 pesos el kilo, producen una suma igual de 50.000 pesos, y esta cantidad vale siempre 50.000 pesos. Su carácter de plusvalía indica cómo han llegado a manos del capitalista; pero no altera absolutamente su carácter de valor o de dinero.

Para capitalizar la nueva suma de 50.000 pesos, el industrial, sólo adelanta las cuatro quintas partes de ella para la compra de algodón y demás materiales necesarios, y la parte restante, para adquirir hilanderos suplementarios. Hecho esto, el nuevo capital de 50.000 pesos funciona en la hilatura y produce, a su vez, una plusvalía de 10.000 pesos.

En los comienzos, el capital se ha anticipado en forma de dinero; la plusvalía, al contrario, existe desde luego como valor de cierta cantidad de producto bruto. Si la venta de éste —su cambio por dinero— vuelve al capital a su forma primitiva —la forma dinero— también transforma el modo de ser primitivo de la plusvalía, que es la forma mercancía. Pero, después de la venta del producto bruto, valor— capital y plusvalía son igualmente sumas de dinero, y su transformación en capital, que tiene lugar en seguida, se efectúa de idéntica manera para ambas cantidades. El capitalista, pues, adelanta las dos sumas para comprar las mercancías con cuyo auxilio vuelve a empezar de nuevo, y en mayor escala, la fabricación de su producto.

Sin embargo, para poder comprar los elementos constitutivos de aquella fabricación, es necesario que los encuentre en el mercado. Por consecuencia, la producción anual debe suministrar no sólo todos los artículos necesarios para

reemplazar los elementos materiales del capital gastado durante el año, sino también una cantidad de dichos artículos mayor que la consumida, así como fuerzas de trabajo suplementarias, para que pueda funcionar el nuevo valor—capital, que ya es mayor que el primitivo.

El mecanismo de la producción capitalista suministra esta demasía de fuerza de trabajo, reproduciendo a la clase obrera como clase asalariada cuyo salario usual no sólo asegura el sustento, sino también la multiplicación. Únicamente se necesita para ello que una parte del sobretrabajo anual se haya empleado en crear medios de producción y subsistencia, además de los necesarios para la reposición del capital adelantado, no habiendo que hacer entonces más que añadir las nuevas fuerzas de trabajo suministradas cada año en edades diversas por la clase obrera, al exceso de medios de producción que contiene la producción anual.

Por lo tanto, la acumulación resulta de la reproducción del capital en proporción creciente.

Cuanto más acumula el capitalista, mas puede acumular.

En el ejemplo anterior, el capital primitivo se ha formado por el adelanto de 250.000 pesos. ¿De dónde ha sacado estas riquezas el capitalista? De su propio trabajo o del de sus antepasados, responden a coro las eminencias de la Economía política; y, en efecto, su suposición parece que es la única conforme con las leyes de la producción mercantil.

No sucede lo mismo con el nuevo capital de 50.000 pesos. Su procedencia nos es perfectamente conocida; dimana de la plusvalía capitalizada. Desde su origen, no contiene la partícula más pequeña de valor que no provenga del trabajo no pagado de otro. Los medios de producción a los cuales se añade la fuerza obrera suplementaria, así como las subsistencias que la mantienen, son partes del producto *neto* del tributo arrancado anualmente a la clase obrera por el capitalista. El hecho de que esta última, mediante cierta cantidad de dicho tributo, compre a la obrera un exceso de fuerza, aún en su justo valor, se parece a la magnanimidad de un conquistador que se halla dispuesto a pagar generosamente las mercancías de los vencidos, con el dinero que les ha arrancado. Gracias a su sobretrabajo de un año, la clase obrera crea el nuevo capital que permitirá el año próximo crear trabajo de más. Esto es lo que se llama crear capital por medio del capital.

La acumulación de 50.000 pesos por el primer capital supone que la suma de 250.000 pesos, adelantada como capital primitivo, procede del propio caudal

de su poseedor, de su “trabajo primitivo”. Pero la acumulación de 10.000 pesos por el segundo capital supone la acumulación precedente del capital de 50.000 pesos, que es la plusvalía capitalizada del capital primitivo. Síguese de esto, que cuanto más acumula el capitalista, adquiere más medios de acumular. En otros términos, cuanto más trabajo no pagado de otro se haya apropiado anteriormente, más aún puede monopolizar en la actualidad.

La apropiación capitalista solo es la aplicación de las leyes de la producción mercantil.

Este modo de enriquecerse resulta —conviene comprenderlo bien—, no de la violación, sino al contrario, de la aplicación de las leyes que rigen la producción mercantil. Para convencerse de ello, basta lanzar una ojeada sobre las operaciones sucesivas que tienden a la acumulación.

Hemos visto que la transformación positiva de una suma de valor en capital se hace conforme a las leyes del cambio. Uno de los dos que cambian vende su fuerza de trabajo, que compra el otro. El primero recibe el valor de su mercancía, y el uso de ésta —que es el trabajo— pertenece al segundo, el cual transforma entonces los medios de producción, que le pertenecen, con el auxilio de un trabajo que le pertenece también, en un nuevo producto que es suyo con perfecto derecho.

El valor de este producto contiene, desde luego, el de los medios de producción consumidos; pero el trabajo no emplearía útilmente estos medios si su valor no pasase al producto. Ese valor contiene además el equivalente de la fuerza de trabajo y una plusvalía. Este resultado se debe a que la fuerza obrera vendida por un tiempo determinado —un día, una semana, etc.—, posee más valor del que su uso produce en el mismo tiempo. Pero al obtener el valor de cambio de su fuerza, el trabajador ha enajenado el valor de uso de ella, como sucede en toda compra y venta de mercancías.

Por más que el uso de este artículo particular —el trabajo—, sea suministrar trabajo, y, por consiguiente, producir valor, eso no altera en nada la ley general de la producción mercantil. Si la suma, pues, de valor adelantada en salarios se vuelve a encontrar en el producto con una demasía, ésta no procede de un engaño cometido con el vendedor, que recibe el equivalente de su mercancía; sino del consumo que de ésta hace el comprador. La ley de los cambios no exige la igualdad sino por relación del valor cambiante de los artículos enajenados mutuamente, pero supone una diferencia entre sus valores de uso, y no tiene nada que ver con su consumo, que sólo comienza después de haberse realizado la venta.

La transformación primitiva del dinero en capital se efectúa, pues, conforme a las leyes económicas de la producción de mercancías y al derecho de propiedad que de ellos se origina. ¿En qué se modifica este hecho, por qué el capitalista transforme en seguida la plusvalía en capital? Acabamos de decir que esta plusvalía es propiedad suya, y los nuevos obreros que la plusvalía recluta, funcionando a su vez como capital, no tienen que ver nada con que se haya producido anteriormente por obreros. Todo lo que estos nuevos obreros pueden exigir es que el capitalista les pague también su fuerza de trabajo.

Las cosas no se presentarían así si se examinasen las relaciones que hay entre el capitalista y los obreros, no ya separadamente, sino en su encadenamiento, y si se tuviesen en cuenta la clase capitalista y la clase obrera. Mas como la producción mercantil no pone frente a frente sino vendedores y compradores independientes entre sí, para juzgar esta producción según sus propias leyes, es preciso considerar cada transacción aisladamente, y no en su unión con la que le precede o le sigue. Además, como las compras y ventas se hacen siempre de individuo a individuo, no deben buscarse en ellas las relaciones entre una y otra clase.

Asimismo, cada uno de los esfuerzos en función del capital, le presta nuevo impulso, y, conforme al derecho de la producción mercantil, en régimen capitalista, la riqueza puede ser cada día más monopolizada, merced a la apropiación sucesiva del trabajo no pagado de otro. ¡Qué ilusión, pues, la de ciertas escuelas socialistas que pretenden quebrantar el régimen del capital, aplicándole las leyes de la producción mercantil!

II. Falsas ideas acerca de la acumulación.

Las mercancías que el capitalista compra como elementos de goce, no le sirven evidentemente como medios de producción y de multiplicación de su valor. Tampoco el trabajo que paga con el mismo fin es productivo. Y así derrocha la plusvalía a título de ganancia, en vez de hacerla fructificar como capital.

También la economía política burguesa ha predicado, como el primero de los deberes cívicos, la acumulación, esto es, el empleo de una gran parte de las utilidades en el reclutamiento de trabajadores productivos, que producen más de lo que reciben. Ha combatido, además, la creencia popular que confunde la acumulación capitalista con el hacinamiento de tesoros, como si el guardar el dinero bajo llave no fuese el método más seguro para no capitalizarlo. No debe, pues, confundirse la acumulación capitalista — acto de producción— con el aumento de los bienes que figuran en el fondo de consumo de los ricos

y que gastan lentamente, ni tampoco con la formación de reservas o provisiones, fenómeno común a todos los sistemas de producción.

La Economía política clásica ha sostenido, con perfecto fundamento, que el rasgo más característico de la acumulación, es que las gentes que viven del producto neto, deben ser trabajadores productivos y no improductivos. Pero se equivoca cuando saca de ahí la conclusión de que la parte del producto neto que se transforma en capital, se consume por la clase obrera.

Dedúcese de esta manera de ver, que toda plusvalía transformada en capital se adelanta únicamente en salarios. Al contrario, la plusvalía se divide, lo mismo que el valor capital de donde procede, en precio de compra de medios de producción y de fuerza de trabajo. Para poder transformarse en fuerza de trabajo suplementaria, el producto líquido ha de contener un exceso de subsistencias, de primera necesidad; pero para que esa fuerza suplementaria pueda explotarse, debe contener además nuevos medios de producción, que no entran en el consumo personal de los trabajadores ni en el de los capitalistas.

III. División de la plusvalía en capital y en renta.

Parte de la plusvalía la gasta el capitalista como ganancia y la otra la acumula como capital. Siendo idénticas todas las demás circunstancias, la proporción en que se funda esta división determinará la cantidad de la acumulación. El propietario de la plusvalía —el capitalista— es quien la divide según su voluntad. De la porción del tributo arrancado por él, y que él mismo acumula, se dice que la *ahorra*, porque no la consume. Es decir, porque cumple su papel de capitalista, que es el de enriquecerse.

El capitalista no tiene ningún valor histórico, ningún derecho histórico a la vida, ninguna razón de ser social, mientras no funciona como capital personificado. Sólo con esta condición, la necesidad momentánea de su propia existencia es una consecuencia de la necesidad transitoria del sistema de producción capitalista. El fin determinante de su actividad no es, pues, ni el valor de uso ni el goce, sino el valor de cambio y su continuo aumento. Agente fanático de la acumulación, obliga sin cesar a los hombres a producir para producir, impulsándolos así instintivamente a desarrollar las potencias productoras y las condiciones materiales que por sí solas pueden formar la base de una sociedad nueva y superior.

El desarrollo de la producción capitalista exige un aumento continuo del capital invertido en una empresa, y la competencia obliga a cada capitalista

individual a obrar de grado o por fuerza, según las leyes de la producción capitalista. La competencia no le permite conservar su capital sin aumentarlo, y sólo puede continuar aumentándolo mediante una acumulación cada vez más considerable. Su voluntad y su conciencia no expresan más que las necesidades del capital que representa. En su consumo personal no ve sino una especie de robo —o de préstamo al menos— hecho a la acumulación.

Mas a medida que se desarrolla el régimen de producción capitalista, y con él la acumulación y la riqueza, el capitalista deja de ser simple personificación del capital. Mientras que el capitalista chapado a la antigua omite todo gasto individual que no sea indispensable, viendo sólo él una usurpación a la riqueza, el capitalista a la moderna es capaz de ver en la capitalización de la plusvalía un obstáculo para sus necesidades insaciables de goces.

En los comienzos de la producción capitalista —y este hecho se renueva en la vida privada de cada industrial incipiente— la avaricia y el afán de enriquecerse le dominan por entero. Mas el progreso de la producción, no sólo crea todo un nuevo mundo de goce, sino que abre, con la especulación y el crédito, mil fuentes de enriquecimiento súbito. Llegado a cierto punto el desarrollo, aún impone al infeliz capitalista una prodigalidad puramente convencional, muestra a la vez de riqueza y de crédito. El lujo llega a ser una necesidad del oficio, y entra en los gastos de representación del capital.

Aún hay más. El capitalista no se enriquece, como el labrador o el artesano independiente, en proporción a su trabajo particular y a su sobriedad personal, sino proporcionalmente al trabajo ajeno gratuito que absorbe, y a la privación de todos los placeres de la vida que impone a los obreros. Su prodigalidad se acrecienta a medida que acumula, sin que su acumulación esté necesariamente limitada por su gasto. De todas suertes, hay en él lucha entre la tendencia a la acumulación y al placer.

Teoría de la abstinencia.

Ahorrar, ahorrar de continuo, es decir, volver a transformar sin descanso en capital la mayor parte posible de la plusvalía o del producto líquido; acumular para acumular, producir para producir; tal es el lema de la Economía política al proclamar la misión histórica del período burgués. Si el proletario sólo es una máquina que produce plusvalía, el capitalista es también una máquina que capitaliza esa plusvalía.

Pero después de 1830, época en que se propagaban las doctrinas socialistas —el furierismo, el sansimonismo en Francia, el owenismo en Inglaterra—

mientras que el proletariado de las ciudades tocaba en Lyon a somatén, y en Inglaterra el proletariado del campo paseaba la tea incendiaria, fue cuando la Economía política reveló al mundo una doctrina maravillosa para salvar la sociedad amenazada. Esa doctrina transformó instantáneamente las condiciones del movimiento de trabajo del capitalista en otras tantas prácticas de “abstinencia” del capitalista, aunque admitiendo que su obrero no se abstiene de trabajar para él. “El capitalista se impone —escribe Molinari— una privación al prestar sus instrumentos de producción al trabajador”. De otro modo, se impone una privación, cuando hace valer los medios de producción como capital, añadiéndoles la fuerza obrera, en vez de comerse los piensos, los animales de tiro, el algodón, las máquinas de vapor, etc.

En resumen, todo el mundo se compadeció de las mortificaciones del capitalista. No es sólo la acumulación, no: “La simple conservación de un capital exige un esfuerzo constante para resistir a la tentación de consumirlo” (Courcelle—Seneuil). En verdad, sería preciso haber renunciado a todo sentimiento humanitario para no buscar el modo de librar al capitalista de sus tentaciones y de su martirio, librándole de su capital.

IV. Circunstancias que influyen en la extensión de la acumulación.

Determinada la proporción en que la plusvalía se divide en capital y en beneficio, la cantidad del capital acumulado depende evidentemente de la cantidad de la plusvalía. Supongamos, por ejemplo, que la producción es de 80 por 100 lo capitalizado, y de 20 por 100 lo consumido. El capital acumulado se eleva entonces a 2.400 pesos o a 1.200, según que la plusvalía sea de 3.000 ó de 1.500 pesos. Así, todas las circunstancias que determinan la cantidad de la plusvalía, contribuyen a determinar la extensión de la acumulación. Resumámoslas sólo desde este último punto de vista.

Grado de explotación de la fuerza obrera.

Sábese que el tipo de la plusvalía depende, ante todo, del grado de explotación de la fuerza obrera. Al tratar de la producción de la plusvalía, hemos supuesto que el obrero recibe el justo valor de su fuerza. Las amputaciones hechas a este valor desempeñan en la práctica un papel muy importante. En cierto modo, este procedimiento transforma el fondo de consumo necesario para el sustento del trabajador, en fondo de acumulación del capitalista. La tendencia del capital es también reducir los salarios todo lo posible, y eliminar del consumo obrero lo que llama superfluo. El capital se ha visto auxilia-

do en esta tarea por la competencia cosmopolita que el desarrollo de la producción capitalista ha hecho nacer entre todos los trabajadores del mundo. Hoy se trata nada menos que de hacer descender, en época más o menos próxima, el nivel europeo de los salarios al nivel chino.

Además, una explotación más intensa de la fuerza de trabajo, permite aumentar la cantidad de trabajo sin aumentar la maquinaria, es decir, el conjunto de medios de trabajo, máquinas, aparatos, instrumentos, edificios, construcciones, etc. Un establecimiento que emplea, por ejemplo, cien hombres trabajando ocho horas al día, recibirá cotidianamente ochocientas horas de trabajo. Si, para aumentar este total en la mitad más, el capitalista admitiese cincuenta nuevos obreros, tendría que hacer un adelanto, no sólo en salarios, sino también en maquinaria. Pero, si hace trabajar a sus cien obreros doce horas diarias en lugar de ocho, obtiene el mismo resultado y la antigua maquinaria es suficiente. En el porvenir, esa maquinaria funcionará en mayor escala, se desgastará más pronto y habrá que reponerla antes, y esto será todo. Obtenido de esta manera un excedente de trabajo por un esfuerzo más considerable exigido a la fuerza obrera, aumenta la plusvalía o el producto líquido, fundamento de la acumulación, sin que sea preciso un aumento previo y proporcional a la parte del capital adelantado en maquinaria.

Un mero excedente de trabajo, sacado del mismo número de obreros, basta en la industria extranjera — la de las minas, por ejemplo— para aumentar el valor y la masa del producto que suministra gratuitamente la Naturaleza, y por consecuencia, el fondo de acumulación. En la agricultura, en que la sola acción mecánica del trabajo sobre el suelo aumenta maravillosamente en fertilidad, un excedente de trabajo idéntico, produce mayor efecto. Como en la industria extractora, la acción directa del hombre sobre la Naturaleza, favorece la acumulación. Además, como la industria extractora y la agricultura suministran materias a la industria manufacturera, y acrecentamiento de productos que el excedente de trabajo procura en las dos primeras, sin aumento de adelantos, redundan en provecho de la última. Merced únicamente a la fuerza obrera y a la tierra, fuente primitivas de la riqueza, el capital aumenta, pues, sus elementos de acumulación.

Productividad del trabajo.

Otro elemento importante de la acumulación, es el grado de productividad del trabajo social.

Estando determinada la plusvalía en la abundancia del producto líquido — del cual es el valor—, corresponde a la productividad del trabajo, puesto en

función. Así, pues, a medida que el trabajo desarrolla sus facultades productivas, aumentando la eficacia y la cantidad de los medios de producción, rebajando su precio, el de las subsistencias y el de las materias primas y auxiliares, el producto líquido contiene más medios de goce y acumulación. De este modo, la parte de la plusvalía que se capitaliza puede aumentar a expensas de la otra que constituye la renta, sin que el consumo del capitalista disminuya por eso, pues en lo sucesivo, un valor más pequeño se realiza en una cantidad mayor de objetos útiles.

Diferencia creciente entre el capital empleado y el capital consumido.

La propiedad natural del trabajo, al crear nuevos valores, es la de conservar los antiguos, pues el trabajo transmite al producto el valor de los medios de producción consumidos. A medida, pues, que sus medios de producción aumentan en actividad, en volumen y en valor; esto es, a medida que se hace más productivo y favorece más la acumulación, el capital conserva y perpetúa un valor capital siempre creciente.

La parte del capital que se anticipa en forma de maquinaria, funciona siempre y por completo en la producción, mientras que, no desgastándose sino paulatinamente sólo transmite su valor por fracciones a las mercancías que ayuda a elaborar sucesivamente. Su aumento produce una diferencia de cantidad, cada vez más considerable, entre la suma del capital empleado y la parte de éste consumido de una sola vez. Compárese, por ejemplo, el valor de los ferrocarriles europeos explotados, con la cantidad de valor que pierden por su uso cotidiano. Luego estos medios creados por el hombre prestan servicios gratuitos, en proporción de los efectos útiles que contribuyen a producir sin aumento de gastos. Esos servicios gratuitos del trabajo de otro período puestos en actividad por el trabajo de hoy, se acumulan gracias al desarrollo de las fuerzas productivas y a la acumulación que le acompaña.

El concurso cada vez más potente que, en forma de maquinarias, lleva el trabajo pasado al trabajo vivo, no lo atribuyen los economistas al obrero que ha ejecutado la obra, sino al capitalista, que se le ha apropiado. Desde ese punto de vista, el instrumento de trabajo y el carácter de capital que reviste en el medio social presente, no pueden separarse jamás, de igual manera que en la mente del plantador de la Georgia, el trabajador tampoco podía separarse de su carácter de esclavo.

Cantidad del capital adelantado.

Determinado el grado de explotación de la fuerza obrera, la cantidad de la plusvalía se determina por el número de obreros explotados a la vez, y este número, aunque en proporciones variables, corresponde a la cantidad del capital adelantado. Luego, cuanto más se acrecienta el capital, mediante acumulaciones sucesivas, más se acrecienta también el valor que ha de dividirse en fondo de consumo y en fondo de nueva acumulación.

V. El fondo del trabajo.

Los capitalistas, sus hijos y sus gobiernos, dilapidan cada año una parte considerable del producto líquido anual. Además, guardan en su fondo de consumo una cantidad de objetos que se gastan lentamente y son aptos para un empleo reproductivo, y al adaptarlos a su servicio personal, hacen estériles una multitud de fuerzas obreras. La cantidad, pues, de riqueza que se capitaliza, no es nunca tan grande como podría ser. La relación de cantidad con el total de la riqueza social varía con cualquier cambio en la división de la plusvalía en renta personal y en nuevo capital. Así, lejos de ser una parte determinada de adelanto y una parte fija de la riqueza social, el capital social sólo es una porción variable de ésta.

Sin embargo, ciertos economistas propenden a no ver en el capital social más que una parte determinada de adelanto de la riqueza social, y aplican esta teoría a los que ellos llaman “fondo de salario” o “fondo del trabajo”. Según ellos, éste es una porción particular de la riqueza social, el valor de una cantidad dada de subsistencias, cuya naturaleza fija a cada momento los límites fatales que la clase trabajadora trata en vano de superar. De creer esto, estando así determinada la suma que debe distribuirse entre los asalariados, se concluye que si la parte que toca a cada uno es demasiado pequeña ocurre esto porque su número es demasiado grande, y, finalmente, que su miseria es un hecho, no del orden social, sino del orden natural.

En primer término, los límites que el sistema capitalista impone al consumo del productor, no son “naturales” sino dentro del medio adecuado a este sistema, así como el látigo sólo funciona como aguijón “natural” del trabajo en el sistema esclavista. En efecto, es propio de la naturaleza de la producción capitalista limitar la parte del productor a lo que es indispensable para el sustento de su fuerza obrera, y atribuir el exceso de su producto al capitalista. Lo que, ante todo, sería menester demostrar, es que, a pesar de su origen

completamente reciente, el sistema capitalista de la producción social es el sistema irrevocable y “natural”.

Pero, aún con el carácter del sistema capitalista, es falso que el “fondo del salario” esté determinado de antemano por la suma de la riqueza social o del capital social. Puesto que este sólo es una porción variable de la riqueza social, el fondo del salario, que no es más que una parte de este capital, no sería una parte fija y determinada de antemano de la riqueza social.

CAPÍTULO XXV.

LEY GENERAL DE LA ACUMULACIÓN CAPITALISTA.

I. Composición del capital.

Vamos a tratar ahora de la influencia que el aumento del capital ejerce en la suerte de la clase obrera. El elemento más importante para la solución de este problema, es la composición del capital y los cambios que esa composición experimenta con el progreso de la acumulación,

La composición del capital puede considerarse desde un doble punto de vista. Con relación al valor, está determinada por la proporción. Según ésta, el capital se divide en parte constante —el valor de los medios de producción— y en parte variable —el valor de la fuerza obrera—. Con relación a su materia, tal como aparece en el acto de producción, el capital consiste en medios de producción y en fuerza obrera activa, y su composición está determinada por la proporción que hay entre la masa de los medios de producción empleados y la cantidad de trabajo necesario para hacerlos funcionar.

La primera composición del capital es la *composición, valor*. La segunda la *composición técnica*. Para expresar el lazo íntimo que existe entre ambas, llamaremos *composición orgánica* del capital a su composición—valor, siempre que ésta dependa de su composición técnica, y, por consiguiente, que los cambios ocurridos en la cantidad de medios de producción y de fuerza obrera influyan en su valor. Cuando hablemos en general de la composición del capital, se tratará siempre de su composición orgánica.

Los numerosos capitales colocados en un mismo ramo de producción, y que funcionan en poder de una multitud de capitalistas independientes entre sí, difieren más o menos en su composición; pero el término medio de sus composiciones particulares constituye la composición del capital social consa-

grado a este ramo de producción. La composición media del capital varía mucho de uno a otro ramo de producción; pero el término medio de todas esas composiciones medias constituye la composición del capital social empleado en un país. De esta última se trata en las investigaciones siguientes.

Circunstancias en que la acumulación del capital puede provocar un alza de los salarios.

Cierta cantidad de la plusvalía capitalizada debe adelantarse en salarios. Suponiendo, pues, que la composición del capital sea la misma, la demanda de trabajo marchará al compás de la acumulación, y la parte variable del capital aumentará al menos en la misma proporción que su masa total.

En este supuesto, el progreso continuo de la acumulación debe provocar tarde o temprano una elevación gradual de los salarios: porque proporcionando cada año ocupación a un número de asalariados mayor que el del precedente, las necesidades de esta acumulación, que van siempre en aumento, acabarán por superar la oferta ordinaria de trabajo, y, por lo tanto, se elevará el tipo de los salarios.

Sin embargo, las circunstancias más o menos favorables en que la clase obrera se reproduce y multiplica, no alteran en nada el carácter fundamental de la reproducción capitalista. Así como la reproducción simple vuelve a crear constantemente la misma relación social —capitalismo y asalariado—, así la acumulación no hace más que producir, con más capitalistas o capitalistas más poderosos por un lado, más asalariados por otro. La reproducción del capital contiene la de su gran instrumento de crear valor: la fuerza de trabajo. Acumulación, pues, del capital es, al mismo tiempo, aumento del proletariado, de los asalariados, que transforman su fuerza obrera en fuerza vital del capital, y se convierten, de grado o por fuerza, en siervos de su propio producto, que es propiedad del capitalista.

En la situación que analizamos —la más favorable posible para los obreros— su estado de dependencia reviste las formas más soportables. En vez de ganar en intensidad, la explotación y la dominación capitalista ganan simplemente en extensión, a medida que aumenta el capital, y con él el número de sus vasallos. Entonces toca a éstos una mayor parte del producto líquido, siempre creciente, de modo que están en disposición de ampliar el círculo de sus goces, de alimentarse mejor, de vestirse, de proveerse de muebles, etc., y de formar pequeñas reservas pecuniarias. Pero, si un trato mejor para con el esclavo, una alimentación más abundante, vestidos más decentes y algo más

de dinero por añadidura, no pueden romper las cadenas de la esclavitud, sucede lo mismo con las del asalariado.

En efecto, no hay que olvidar que la ley absoluta del sistema de producción capitalista, es fabricar plusvalía. Lo que se propone el comprador de la fuerza obrera es enriquecerse haciendo valer su capital, produciendo mercancías que contienen más trabajo del que abona por ellas, y con cuya venta realiza una porción de valor que no le ha costado nada. Sean cuales fueren las condiciones de la venta de la fuerza obrera, la naturaleza del salario es poner siempre en movimiento cierta cantidad de trabajo gratuito. El aumento del salario sólo indica, pues, una disminución relativa del trabajo gratuito que el obrero debe proporcionar siempre; pero esa disminución no llegará nunca a ser tanta que ponga en peligro el sistema capitalista.

Hemos admitido que el tipo de los salarios puede elevarse gracias a un aumento del capital superior al del trabajo ofrecido. Sólo queda entonces esta disyuntiva; o los salarios continúan subiendo —y estando motivado este movimiento por los progresos de la acumulación, es obvio que la disminución del trabajo gratuito de los obreros no impide al capital extender su dominación— o el alza continua de los salarios comienza a perjudicar a la acumulación, y ésta llega a disminuir. Pero esta disminución no hace nunca desaparecer la causa primera del alza, que sólo es el exceso del capital comparado con la oferta del trabajo; inmediatamente el tipo del salario vuelve a descender a un nivel en armonía con las necesidades del movimiento del capital, a ese nivel que puede ser superior, igual o inferior al que era en el momento de efectuarse el alza de los salarios.

Así, pues, el mecanismo de la producción capitalista, vence por sí sólo el obstáculo que puede llegar a crear, aún en el supuesto de que no varíe la composición del capital. Pero el alza de los salarios es un poderoso estímulo que impele al perfeccionamiento de la maquinaria, y, por tanto, al cambio en la composición del capital que implica la baja de los salarios.

La magnitud del capital no depende del número de la población obrera.

Hay que conocer a fondo la relación existente entre los movimientos del capital en vías de acumulación y las oscilaciones del tipo de los salarios que a esos movimientos se refieren.

Ora es un exceso de capital procedente de una acumulación más rápida, la cual hace que el trabajo ofrecido sea relativamente insuficiente, y tiende, por consecuencia, a elevar su precio, o a un aminoramiento de la acumulación,

del cual resulta que el trabajo ofrecido sea relativamente superabundante, y rebaja su precio. El movimiento de aumento y disminución del capital en vías de acumulación produce, pues, alternativamente, la insuficiencia y el exceso relativo del trabajo ofrecido; pero ni una baja efectiva del número de la población obrera hace que el capital abunde en el primer caso, ni un aumento efectivo de dicho número hace al capital insuficiente en el segundo.

La relación entre la acumulación del capital y el tipo del salario no es más que la relación entre el trabajo gratuito, transformado en capital, y el suplemento de trabajo pagado que exige ese capital suplementario para ponerlo en actividad. No es precisamente una relación entre dos términos independientes, a saber: por un lado la suma del capital, y, por otro, el número de la población obrera, sino, en último análisis, una relación entre el trabajo gratuito y el pagado de la misma población obrera.

Si la cantidad de trabajo gratuito que la clase obrera suministra, y que la capitalista acumula, aumenta tan rápidamente que su transformación en nuevo capital necesita un suplemento extraordinario del trabajo pagado —en una palabra: si el aumento de capital produce una demanda más considerable de trabajo— el salario sube y, siendo idénticas las circunstancias, el trabajo gratuito disminuye proporcionalmente. Pero desde el momento en que, a consecuencia de esta disminución del sobretrabajo hay mengua de la acumulación, sobreviene una reacción: la parte de la renta que se capitaliza es menor, la demanda de trabajo disminuye y el salario desciende.

El precio del trabajo sólo puede elevarse en límites que dejen intactas las bases del sistema capitalista y aseguren la reproducción del capital en mayor escala. ¿Cómo podría suceder otra cosa donde el trabajador únicamente existe para aumentar la riqueza ajena creada por él? Así como en el mundo religioso el hombre está dominado por la obra de su mente, de igual manera lo está en el mundo capitalista por la de sus manos.

II. La parte variable del capital disminuye relativamente a su parte constante.

No dependiendo el alza de los salarios sino del progreso continuo de la acumulación y de su grado de actividad, nos es necesario esclarecer las condiciones en que se realiza ese progreso.

“La misma causa —dice Adam Smith— que hace que se eleven los salarios del trabajo —el aumento del capital— tiende a aumentar las fuerzas produc-

tivas del trabajo y a poner a una cantidad menor de trabajo en estado de producir mayor cantidad de obra”.

¿Cómo se obtiene ese resultado? Gracias a una serie de cambios en la manera de producir, que ponen a una cantidad dada de fuerza obrera en condiciones de manejar un volumen cada vez mayor de medios de producción. Por relación a la fuerza obrera empleada en este aumento, los medios de producción desempeñan un doble papel. Unos —máquinas, edificios, hornos— aumentan en número, extensión y eficacia para hacer el trabajo más productivo; mientras que los otros —materias primas y auxiliares— aumentan porque el trabajo, al hacerse más productivo, consume mayor cantidad de ellas en un tiempo determinado.

En el progreso de la acumulación no hay solo aumento cuantitativo de los diversos elementos del capital; el desarrollo de las potencias productivas, que este progreso implica, se manifiesta por cambios cualitativos en la composición técnica del capital; la masa de los medios de producción —maquinaria y materiales— aumenta cada vez más en comparación con la cantidad de fuerza obrera necesaria para hacerlos funcionar.

Esos cambios en la composición técnica del capital obran sobre su composición—valor y traen consigo un aumento siempre creciente de su parte constante a expensas de la variable; de modo que si en una época atrasada de la acumulación se transforma el 50 por 100 del valor—capital en medios productivos y otro 50 por 100 en trabajo, en una época más adelantada se empleará el 80 por 100 del valor—capital en medios de producción y sólo el 20 por 100 en trabajo.

Pero este aumento de valor de los medios de producción sólo indica remotamente el aumento mucho más rápido y considerable de su masa. La razón es que ese mismo progreso de los poderes del trabajo, que se manifiesta por el aumento de la maquinaria y de los materiales, puestos en actividad con auxilio de una cantidad menor de trabajo, hace disminuir el valor de la mayor parte de los productos, y, principalmente, el de los que funcionan como medios de producción. Su valor, pues, no se eleva tanto como su masa.

Por otra parte, hay que notar que el progreso de la acumulación, al disminuir el capital variable relativamente al capital constante, no impide su aumento efectivo. Supongamos que un valor—capital de 6,000 pesos se divide primero por mitad en parte constante y en parte variable, y que más tarde, habiendo llegado, como consecuencia de la acumulación, a la cantidad de 18.000 pesos, la parte variable de esa cantidad no es más que la quinta y a pesar de

su disminución relativa de la mitad a la quinta parte, dicha parte variable se ha elevado de 3.000 a 3.600 pesos.

La cooperación, la división manufacturera del trabajo, la fabricación mecánica, etc. —en suma, los métodos apropiados para desarrollar las fuerzas del trabajo colectivo—, sólo pueden introducirse donde la producción tiene ya lugar en grande escala, y a medida que ésta se extiende, aquéllas fuerzas se desarrollan aún más. Teniendo por base el régimen del salario, la escala de las operaciones depende, en primer lugar, de la suma de los capitales acumulados en manos de los empresarios privados. Así es cómo la acumulación previa —cuyo origen examinaremos después— llega a ser el punto de partida del sistema de producción capitalista. Pero todos los métodos que emplea este sistema de producción para hacer más productivo el trabajo son otros tantos métodos para aumentar la plusvalía o el producto líquido para aumentar la fuente de la acumulación. Si la acumulación, pues, debe haber alcanzado cierto grado de extensión para que pueda establecerse el modo de producción capitalista, éste acelera de rechazo la acumulación, cuyo nuevo progreso, al permitir un nuevo acrecentamiento de las empresas, extiende otra vez la producción capitalista. Este desarrollo recíproco engendra en la composición técnica del capital las variaciones que disminuyen cada vez más su parte variable, pagando la fuerza de trabajo, con relación a la parte constante que representa el valor de los medios de producción empleados.

Concentración y centralización.

Cada uno de los capitales individuales de que se compone el capital social representa desde luego cierta *concentración*, en manos de un capitalista, de medios de producción y de subsistencia del trabajo, y a medida que la acumulación se realiza, se extiende esa concentración. Al aumentar los elementos reproductivos de la riqueza, la acumulación, pues, realiza al mismo tiempo su concentración, cada vez mayor, en manos de empresarios privados.

Todos esos capitales individuales que componen el capital social efectúan juntos su movimiento de acumulación, esto es, de reproducción en una escala progresiva. Cada capital se enriquece con los elementos suplementarios que resultan de esa reproducción; conserva al aumentarse su existencia distinta y limita el círculo de acción de los demás. Luego el movimiento de concentración no sólo se difunde en tantos puntos como la acumulación, sino que la división del capital social en multitud de capitales independientes se conserva precisamente porque todo capital individual funciona como centro de concentración.

El aumento de los capitales individuales acrecienta otro tanto el social. Pero la acumulación del capital social no sólo resulta del acrecentamiento sucesivo de los individuales, sino también del aumento de su número, por la transformación, verbigracia, en capitales de valores improductivos. Además, grandes capitales lentamente acumulados se dividen, en un momento dado, en muchos capitales diferentes, como sucede con el reparto de una herencia en las familias capitalistas. La concentración desaparece con la formación de nuevos capitales y con la división de los antiguos.

Luego el movimiento de la acumulación social presenta, por un lado, una concentración cada vez mayor de elementos reproductivos de la riqueza en manos de empresarios privados, y, por otro, la diseminación y la multiplicación de los centros de acumulación y de concentración.

En cierto punto del progreso económico esta división del capital social en muchedumbre de capitales individuales se ve contrariada por el movimiento opuesto, gracias al cual, atrayéndose mutuamente, se reúnen diferentes centros de acumulación y de concentración. Cierta número de capitales se funden entonces en un número menor; en una palabra: hay *concentración* propiamente dicha. Examinemos rápidamente esta atracción del capital por el capital.

La guerra de la competencia se hace reduciendo cada cual los precios todo lo posible. Siendo iguales las demás circunstancias, la baratura de los productos depende de la productividad del trabajo y ésta de la escala de las empresas. Los grandes capitales derrotan a los pequeños. Ya hemos visto, en los capítulos undécimo y decimotercero, que cuanto más se desarrolla el sistema de producción capitalista, más aumenta el mínimo de los adelantos necesarios para explotar una industria en condiciones normales. Los pequeños capitales se dirigen, pues, hacia las ramas de la producción de que la grande industria no se ha apoderado todavía, o de que sólo se ha apoderado imperfectamente. La competencia en este terreno es violentísima, y termina siempre con la ruina de buen número de pequeños capitalistas, cuyos capitales perecen en parte y pasan —también en parte—, a manos del vencedor.

El desarrollo de la producción capitalista origina un poder completamente nuevo; el crédito, que en sus comienzos, se introduce cautamente, como modesto auxiliar de la acumulación, se convierte en seguida en nueva y terrible arma de la guerra de la competencia y se transforma, por último, en gigantesco aparato social destinado a centralizar los capitales.

A medida que la acumulación y la producción capitalistas se extienden, la competencia y el crédito —los más poderosos agentes de la centralización—,

se desarrollan también. Por eso en nuestra época la tendencia a la centralización es más poderosa que en ninguna otra de la historia. Lo que principalmente diferencia la centralización de la concentración —que sólo es la consecuencia de la reproducción en mayor escala—, es que la centralización no depende de un aumento efectivo de capital social. Los capitales individuales de que éste es la reunión, la materia que se centraliza, pueden ser más o menos importantes, pues ello depende de los progresos de la acumulación; pero la centralización sólo admite un cambio de distribución de los capitales existentes, una sola modificación en el número de los capitales individuales que componen el social.

En un ramo de producción particular la centralización sólo habría llegado a su límite extremo en el momento en que todos los capitales individuales que estuviesen en ella empeñados no formasen más que un solo capital individual. En una sociedad dada tampoco llegaría a su último límite sino cuando el capital nacional entero sólo formase un sólo capital y se hallara en manos de un capitalista único o de una sola compañía de capitalistas.

La centralización no hace sino ayudar a la obra de acumulación, poniendo a los industriales en situación de ensanchar el círculo de sus operaciones. Que tal resultado se deba a la acumulación o a la centralización, que ésta se efectúe por el violento sistema de la anexión, derrotando unos capitales a otros y enriqueciéndose con sus elementos desunidos, o que la fusión de una multitud de capitales se verifique por el procedimiento más suave de las sociedades por acciones, etc., el efecto económico de semejante transformación no dejará de ser el mismo. La extensión del círculo de las empresas será constantemente el punto de partida de una organización más amplia del trabajo colectivo, de un desarrollo más amplio de sus resortes materiales, o, de otro modo, de la transformación cada vez mayor, de movimientos de producción parciales y rutinarios, en movimiento de producción socialmente combinados y ordenados científicamente.

Pero es obvio que la acumulación, el acrecentamiento gradual del capital, gracias a su reproducción en una escala creciente, sólo es un procedimiento lento, comparado con la centralización, que, en primer lugar, cambia únicamente la disposición cuantitativa de las partes integrantes del capital. El mundo carecería aún del sistema de los ferrocarriles, por ejemplo, si hubiese tenido que esperar el momento en que los capitales individuales se hubieran acrecentado suficientemente por la acumulación, para hallarse en estado de asumir empresa de tamaña importancia, que la centralización del capital,

merced al auxilio de las sociedades por acciones, ha efectuado, por decirlo así, en un abrir y cerrar de ojos.

Los grandes capitales creados por la centralización se reproducen como los demás, aunque con más rapidez, y se convierten, a su vez, en poderosos agentes de la acumulación social. Al aumentar y hacer rápidos los efectos de la acumulación, la centralización extiende y precipita las variaciones en la composición técnica del capital, variaciones que aumentan su parte constante, a expensas de su parte variable, o bien ocasionan en la demanda de trabajo una disminución relativa a la cantidad del capital.

III. Demanda relativa de trabajo, y demanda efectiva.

La demanda efectiva de trabajo que ocasiona un capital, no depende de su cantidad absoluta, sino de la cantidad absoluta de su parte variable, única que se cambia por la fuerza obrera. La demanda relativa de trabajo que ocasiona un capital, es decir, la proporción entre la cantidad del capital y la suma de trabajo que absorbe, está determinada por la cantidad proporcional de su parte variable relativamente a su cantidad total. Acabamos de ver que la acumulación que acrecienta el capital social, reduce al propio tiempo la cantidad relativa de su parte variable, y disminuye así la demanda de trabajo relativa. ¿Cuál es ahora la influencia de ese movimiento en la suerte de la clase obrera? Es obvio que, para resolver este problema, es necesario examinar, desde luego, de qué modo una disminución de la demanda relativa de trabajo ejerce su acción sobre la demanda efectiva de trabajo.

Supongamos un capital de 1.200 pesos. La cantidad relativa de la parte variable es la mitad del capital entero. No variando éste y bajando aquélla de la mitad a la tercera parte, la cantidad efectiva de esa parte no es más que de 400 pesos en vez de 600. Mientras no varía la cantidad del capital, toda disminución en la cantidad relativa de su parte variable es, al mismo tiempo, una disminución de la cantidad efectiva de aquel.

Tripliquemos el capital de 1.200 pesos, que se convertirá en 3.600 pesos. La cantidad relativa de la parte variable disminuye en esta misma proporción, es decir, se divide por 3, y desciende entonces de la mitad a la sexta parte; su cantidad efectiva será de 600 pesos, como al principio, pues 600 es la sexta parte de 3.600 y la mitad de 1.200. Variando la cantidad total del capital, el fondo de los salarios —no obstante una disminución de su cantidad relativa— conserva la misma cantidad efectiva, si esa disminución tiene lugar en la misma proporción que el aumento del capital entero.

Si el capital de 1.200 pesos se duplica, será de 2.400 pesos. Si la cantidad relativa de la parte variable disminuye en mayor proporción que ha aumentado el capital, y baja, por ejemplo, de la mitad a la sexta parte, como en el caso anterior, su cantidad efectiva no será más que de 400 pesos. Si la disminución de la cantidad relativa de la parte variable se realiza en mayor proporción que el aumento del capital adelantado, el fondo de salario sufre una disminución efectiva, no obstante el aumento del capital.

El mismo capital de 1.200 pesos, triplicado de nuevo, es igual a 3.600 pesos. La cantidad relativa de la parte variable disminuye, pero en menor proporción que ha aumentado el capital. Dividida por 2, mientras que el capital ha sido multiplicado por 3, baja de la mitad a la cuarta parte. Su cantidad efectiva asciende a 900 pesos. Si la disminución de la cantidad relativa de la parte variable se realiza en una proporción menor que el aumento del capital entero, el fondo del salario experimenta un aumento efectivo no obstante la disminución de su cantidad relativa.

Estos son, a la vez, los períodos sucesivos por que atraviesan las masas del capital social distribuidas entre los diferentes ramos de producción, y las condiciones diversas que presentan, al mismo tiempo, diferentes ramos de producción.

Tenemos los ejemplos de fábricas en que un mismo número de obreros basta para poner en actividad una cantidad creciente de medios de producción. El aumento del capital procedente del incremento de su parte constante, es causa de que en este caso disminuya otro tanto la cantidad relativa de la fuerza obrera explotada, sin variar su cantidad efectiva. Hay también ejemplos de disminución efectiva del número de obreros ocupados en ciertos ramos de industria y de su aumento simultáneo en otros ramos, aunque en todos haya habido aumento del capital invertido.

Hemos indicado en el capítulo decimoquinto las causas que, no obstante las tendencias contrarias, motivan que las filas de los asalariados engrosen con los progresos de la acumulación. Recordemos aquí, pues, lo que concierne a nuestro asunto.

El mismo progreso del maquinismo, que ocasiona una disminución, no sólo relativa, sino frecuentemente efectiva, del número de obreros empleados en ciertos ramos de industria, permite a éstos suministrar una cantidad mayor de productos a bajo precio. Esas industrias impulsan de esta manera el desarrollo de otras, el de aquéllas a quienes proporcionan medios de producción, o bien el de aquellas de dónde sacan sus primeras materias, instrumentos, etc., formando así otros tantos mercados nuevos para el trabajo.

Además, hay momentos en que los trastornos técnicos se sienten menos, en que la acumulación se presenta más bien como un movimiento de extensión sobre la última base técnica establecida. Entonces empieza otra vez a operar, más o menos intensamente, la ley según la cual la demanda de trabajo aumenta en la misma proporción que el capital. Pero, al tiempo en que el número de obreros atraídos por el capital llega a su máximo, los productos llegan a ser tan abundantes, que al menor obstáculo que se oponga a su circulación parece que el mecanismo social se detiene, y el trabajo se interrumpe o disminuye. La necesidad que obliga al capitalista a economizarlo, engendra perfeccionamientos técnicos que reducen, por lo tanto, el número de los obreros precisos. La duración de los momentos en que la acumulación favorece más la demanda de trabajo, es cada día menor.

Así, pues, desde que la industria mecánica ha obtenido la supremacía, el progreso de la acumulación redobla la energía de las fuerzas que tienden a disminuir la demanda relativa del trabajo, y debilita las fuerzas que aspiran a aumentar la demanda efectiva de trabajo. El capital variable, y, por consiguiente, la demanda de trabajo, aumenta con el capital social de que forma parte, pero en proporción decreciente.

La ley de población adecuada a la época capitalista.

Estando regulada la demanda de trabajo, no sólo por la cantidad de capital variable puesto en actividad, sino también por el término medio de su aumento continuo (capítulo XXIV), la oferta de trabajo sigue siendo normal mientras persiste ese movimiento. Pero cuando el capital variable llega a un término medio de aumento inferior, la misma oferta de trabajo que hasta entonces era normal, se hace superabundante, de modo que, habiendo dejado de ser necesaria una parte más o menos considerable de la clase asalariada, para poner en actividad al capital, se hace superflua, supernumeraria. Como este fenómeno se repite con el progreso de la acumulación, ésta arrastra en pos un exceso de población que va continuamente en aumento.

El progreso de la acumulación y el movimiento que la acompaña de disminución proporcional del capital variable y de disminución correspondiente en la demanda relativa de trabajo que, como acabamos de ver, dan por resultado el aumento efectivo del capital variable y de la demanda de trabajo en una proporción decreciente, tienen, finalmente por complemento, la creación de un sobrante relativo de población. Lo llamamos “relativo” porque procede, no de un aumento real de la población obrera, sino de la situación del capital social, que le consiente prescindir de una parte más o menos considerable de

obreros. Como este sobrante de población sólo existe con relación a las necesidades momentáneas de la explotación capitalista, puede aumentar o disminuir repentinamente, según los movimientos expansivos y contractivos de la producción.

Al producir la acumulación del capital, y al compás que lo consigue, la clase asalariada produce los instrumentos de su anulación de su transformación en sobrante relativo de población. Tal es la *ley de población* que distingue a la época capitalista y corresponde a su sistema de producción particular. Cada sistema histórico de producción social tiene su ley de población adecuada: que sólo se aplica a él, que pasa con él, y sólo tiene, por lo tanto, un valor histórico.

Formación de un ejército industrial de reserva.

Si la acumulación —el progreso de la riqueza sobre la base capitalista— crea por necesidad un sobrante de población obrera, este sobrante se convierte, a su vez, en el auxiliar más poderoso de la acumulación, en una condición de existencia de la producción capitalista en su estado de completo desarrollo. Este sobrante de población forma un ejército de reserva industrial que pertenece al capitalista de un modo tan absoluto como si lo hubiese educado y disciplinado a expensas suyas: ejército que provee a sus necesidades variables de trabajo, la materia humana, siempre explotable y disponible siempre, independientemente del aumento natural de la población.

La presencia de esa reserva industrial, su nueva entrada —parcial o general— en el servicio activo, y su reconstitución conforme a un plan más amplio, se encuentra en el fondo de la vida accidentada que atraviesa la industria moderna, con la repetición casi regular cada diez años —fuera de las demás sacudidas irregulares— del mismo período compuesto de actividad ordinaria, de sobreproducción, de crisis y de paro forzoso.

Esta marcha singular de la industria no se encuentra en ninguna de las épocas anteriores de la humanidad. Sólo a partir de la época en que el progreso mecánico, echando raíces bastante profundas, ejerció influencia preponderante sobre toda la producción nacional; en que, gracias a él, el comercio exterior comenzó a sobreponerse al interior; en que el mercado universal se anexionó sucesivamente grandes territorios en América, en Asia y en Australia; en que, finalmente, las naciones rivales se hicieron bastante numerosas, sólo de esa época datan los períodos florecientes que van a concluir siempre en una crisis general, fin de un período y punto inicial de otro. Hasta hoy, la duración de estos períodos es de diez u once años, pero no hay razón alguna para

que ese número sea inmutable. Al contrario, debe deducirse de las leyes de la producción capitalista, tales como acabamos de exponerlas, que ese número variará y que los períodos irán acortándose.

El progreso industrial que sigue la marcha de la acumulación, al mismo tiempo que reduce cada vez más el número de obreros necesarios para poner en actividad una masa siempre creciente de medios de producción, aumenta la cantidad de trabajo que el obrero individual debe proporcionar. A medida que el progreso desarrolla las potencias productivas del trabajo y hace, por consiguiente, que se obtenga más productos de menos trabajo, el sistema capitalista desarrolla también los medios de obtener más trabajo del asalariado, prolongando su jornada o haciendo más intenso su trabajo, o de aumentar en apariencia el número de los trabajadores empleados, sustituyendo una fuerza superior y más cara con muchas fuerzas inferiores y muy baratas: el hombre con la mujer, el adulto con el niño, un obrero americano con tres chinos. He aquí diferentes métodos para disminuir la demanda de trabajo y hacer superabundante su oferta, en una palabra, para fabricar supernumerarios.

El exceso de trabajo impuesto a la parte de la clase asalariada que está en servicio activo —los ocupados— engrosa las filas de los desocupados —la reserva— y la competencia de estos últimos, que buscan, naturalmente, colocación, contra los primeros, ejerce sobre ellos una presión que les obliga a soportar más dócilmente las órdenes del capital.

Lo que determina el tipo general de los salarios.

La proporción diferente en que la clase obrera se descompone en ejército activo y ejército de reserva, el aumento o la disminución del sobrante relativo de población correspondiente al flujo y reflujo del período industrial, determinan exclusivamente las variaciones en el tipo general de los salarios.

En vez de sustentar la oferta del trabajo en el aumento y la disminución alternativas del capital que funciona —esto es, en las necesidades momentáneas de la clase capitalista— el evangelio economista burgués hace depender el movimiento del capital de un movimiento en el número efectivo de la población obrera. Según su doctrina, la acumulación produce un alza de salarios, que paulatinamente hace que se aumente el número de los obreros, hasta el punto de que éstos obstruyan de tal modo el mercado, que el capital no basta ya para ocuparlos a un tiempo. Entonces baja el salario. Este descenso es mortal para la población obrera, impidiéndole al menos aumentarse, hasta el punto de que, a causa del corto número de obreros, el capital vuelve a su-

perabundar, la demanda de trabajo comienza otra vez a ser mayor que la oferta, los salarios vuelven a elevarse así sucesivamente.

¡Y un movimiento de esta naturaleza sería posible con el sistema de producción capitalista! Pero antes de que el alza de los salarios hubiese provocado el menor aumento efectivo en la cifra absoluta de la población realmente apta para trabajar, se hubiera dejado transcurrir veinte veces el tiempo preciso para comenzar la campaña industrial, empeñar la lucha y obtener la victoria. Por rápida que sea la reproducción humana, necesita el intervalo de una generación para reemplazar a los trabajadores adultos. Ahora bien, el beneficio de los fabricantes depende principalmente de la posibilidad de explotar el momento favorable de una demanda abundante. Es necesario que puedan en seguida, según el capricho del mercado, activar sus operaciones. Es preciso, pues, que encuentren en él brazos disponibles. No pueden esperar a que su denuncia de brazos produzca, mediante un alza en los salarios, un movimiento de población que les proporcione los brazos que necesitan. La difusión de la producción en un momento dado sólo es posible con un ejército de reserva a las órdenes del capital, con un sobrante de trabajadores independiente del aumento natural, de la población.

Los economistas confunden las leyes que rigen el tipo general del salario y que expresan relaciones entre el capital y la fuerza obrera consideradas en conjunto, con las leyes que en particular distribuyen la población entre las diversas ramas de la industria.

Hay circunstancias especiales que favorecen la acumulación en uno u otro ramo. En cuanto los beneficios exceden del tipo medio en algunos de ellos, acuden a él nuevos capitales; la demanda de trabajo se siente, se hace más necesaria y eleva los salarios. El alza atrae gran parte de la clase asalariada a la rama de la industria privilegiada hasta que, por consecuencia de este aflujo continuo, el salario vuelve a descender a su nivel ordinario o todavía más bajo. Desde este momento, no sólo cesa la invasión de aquella rama por los obreros, sino que da lugar a su emigración hacía otras de la industria. La acumulación del capital produce un alza en los salarios; esta alza; un aumento de obreros; este aumento, una baja en los salarios y, por último, ésta, una disminución de obreros. Pero los economistas no tienen razón al proclamar como ley general del salario lo que sólo es una oscilación local del mercado del trabajo, causada por el movimiento de distribución de los trabajadores entre los diversos ramos de producción.

La ley de la oferta y la demanda es un engaño.

Convertido en eje sobre el cual gira la ley de la oferta y la demanda de trabajo, el sobrante relativo de población sólo le permite funcionar dentro de unos límites que no se opongan al espíritu de dominación y de explotación del capital.

Recordemos a este respecto una teoría ya mencionada en el capítulo XV. Cuando una máquina deja sin ocupación a obreros hasta entonces ocupados, los utopistas de la Economía política pretenden demostrar que esa operación deja disponible al mismo tiempo un capital destinado a emplearlos de nuevo en alguna otra rama de la industria. Hemos demostrado ya que no ocurre nada de eso. Ninguna parte del antiguo capital queda disponible para los obreros despedidos. Al contrario, son ellos los que quedan a disposición de nuevos capitales, si los hay. Y ahora puede apreciarse el poco fundamento que tiene la supuesta “teoría de compensación”.

Los obreros destituidos por la máquina y que quedan a disponibilidad están a disposición de cualquier nuevo capital a punto de entrar en ejercicio. Que este capital los ocupe a ellos o a otros, el efecto que produce sobre la demanda general del mercado será siempre nulo, si ese capital puede retirar del mercado tantos brazos como a él han arrojado las máquinas. Si retira menos, el número de los desocupados acabará por aumentar. Si retira más, la demanda general de trabajo sólo se aumentará con la diferencia entre los brazos que atraiga y los que la máquina haya rechazado. El aumento que, por efecto de nuevos capitales en vías de colocación, habría tenido la demanda general de brazos, se encuentra, pues, anulado en todo caso hasta la ocupación de los brazos arrojados por las máquinas al mercado.

Tal es el efecto general de todos los métodos que contribuyen a formar trabajadores supernumerarios. Merced a ellos, la oferta y la demanda de trabajo dejan de ser movimientos procedentes de dos polos opuestos: el del capital y el de la fuerza obrera. El capital influye simultáneamente en ambos polos. Si su acumulación aumenta la demanda de brazos, sabemos que aumenta también su oferta al fabricar supernumerarios. En tales condiciones, la ley de la oferta y de la demanda de trabajo completa el despotismo capitalista.

Así, cuando los trabajadores empiezan a notar que su función de instrumento que dan valor al capital es más insegura a medida que su trabajo y la riqueza de sus dueños aumenta; cuando advierten que la violencia mortífera de la competencia que entre ellos se hacen, depende por completo de la presión ejercida por los supernumerarios: tan pronto como, a fin de aminorar el efecto funesto de esta ley “natural” de la acumulación capitalista, se unen para

organizar la inteligencia y la acción común entre los ocupados y los desocupados, se ve en seguida al capital y a su defensor titular —el economista burgués— clamar contra semejante sacrilegio y contra tal violación de la ley “eterna” de la oferta y la demanda.

IV. Formas diversas del sobrante relativo de población.

Aunque el sobrante relativo de población presenta matices variables hasta lo infinito, sin embargo, distínguese en él varias grandes categorías, algunas diferencias de formas muy marcadas: la flotante, la oculta y la permanente.

Los centros de la industria moderna —talleres mecánicos manufacturas, fundiciones, minas, etc.—, no cesan de atraer y de rechazar alternativamente a los trabajadores; pero, en general, concluyen por atraer más que rechazar, de modo que el número de obreros explotados va aumentando en ellos, aunque disminuye proporcionalmente en la escala de la producción. El sobrante de población se encuentra allí en estado flotante.

Las fábricas, la mayor parte de las grandes manufacturas, sólo emplean a los obreros varones hasta la edad de su madurez. Pasado este término, conservan únicamente una escasa minoría y despiden casi siempre a los demás. Este elemento del sobrante de población aumenta a medida que se extiende la grande industria. El capital necesita una proporción mayor de mujeres; de niños y de jóvenes, que de hombres adultos. Por otra parte, es tanta la explotación de la fuerza obrera por el capital, que el trabajador se encuentra aniquilado a la mitad de su carrera. Al llegar a la edad madura, debe dejar su puesto a una fuerza más joven y descender un peldaño de la escala social, y dichoso él si no se ve relegado definitivamente entre los supernumerarios. Además, el término medio más corto de la vida se encuentra entre los obreros de la grande industria. Supuestas estas condiciones, las filas de esta fracción del proletariado sólo pueden engrosar, cambiando con frecuencia de elementos individuales. Es necesario, pues, que las generaciones se renueven rápidamente, y esa necesidad social queda satisfecha por medio de matrimonios precoces y gracias a la prima que la explotación de los niños asegura a su producción.

Tan pronto como la producción capitalista se apodera de la agricultura e introduce en ella el empleo de las máquinas, la demanda de trabajo disminuye a medida que el capital se acumula en ese ramo; una parte de la población agrícola está siempre a punto de transformarse en población urbana y manufacturera. Para que la población de los campos se dirija, como ocurre, a las ciudades, es preciso que en los campos mismos haya un exceso oculto de

población, cuya extensión no se advierte hasta el momento en que la emigración de los campos a las ciudades, se efectúa en grande escala. Por consiguiente, el obrero agrícola se encuentra reducido al mínimo de salario y tiene ya puesto un pie en el pauperismo.

Por otra parte, a pesar de ese sobrante relativo de población, los campos quedan al mismo tiempo insuficientemente poblados. Esto no sólo se observa de una manera local en los puntos donde se opera un tránsito de hombres hacia las ciudades, minas, ferrocarriles, etc., sino generalmente en la primavera, en verano y en otoño, épocas en que la agricultura tiene necesidad de un suplemento de brazos. Aunque hay demasiados obreros para las necesidades ordinarias, también hay escasez de ellos para las necesidades excepcionales y temporales de la agricultura.

La tercera categoría del sobrante, relativo de población —la permanente—, pertenece al ejército industrial activo; pero, al mismo tiempo, la extremada irregularidad de sus ocupaciones hace de él un depósito inagotable de fuerzas disponibles. Acostumbrado a la miseria crónica, a condiciones de existencia completamente inseguras y vergonzosamente inferiores al nivel ordinario de la clase obrera, se convierte en extensa base de ramos especiales de explotación, en que el tiempo de trabajo, llega a su máximo y el tipo del salario a su mínimo. El llamado trabajo a domicilio nos ofrece un ejemplo espantoso de esta categoría. Esta clase social, que se recluta de continuo entre los supernumerarios de la grande industria y de la agricultura, se reproduce en escala creciente. Si las defunciones son en ella numerosas, en cambio, el número de los nacimientos es muy elevado. Semejante fenómeno hace recordar la reproducción extraordinaria de ciertas especies animales débiles y constantemente perseguidas. “La pobreza —dice Adam Smith— parece favorable a la generación”.

Finalmente, el último residuo del sobrante relativo de población vive en el infierno del pauperismo. Sin contar los vagabundos, los criminales, las prostitutas, los mendigos y todo ese mundo que llaman “clases peligrosas”, esta clase social se compone de tres categorías. La primera comprende los obreros aptos para trabajar. Su masa, que engrosa a cada crisis, disminuye cuando los negocios recobran su actividad. La segunda comprende los niños de los pobres socorridos y los huérfanos. Estos son otros tantos candidatos de la reserva industrial, que en épocas de mayor prosperidad, ingresan en masa en el servicio activo. La tercera categoría comprende los más miserables; en primer lugar, obreros y obreras a quienes el desarrollo social ha desmonetizado, por decirlo así, al suprimir la obra de detalle que, por la división del

trabajo, era su único recurso; después, los que por desgracia han pasado de la edad productiva del asalariado, y por último las víctimas directas de la industria —enfermos, mutilados, viudas, etc.—, cuyo número se eleva con el de las máquinas peligrosas, las minas, las manufacturas químicas, etc.

Formas diversas del sobrante relativo de población.

El pauperismo es el cuartel de inválidos del ejército del trabajo. Su producción está comprendida en la del sobrante relativo de población; su necesidad, en la necesidad de éste, y forma con él una condición de existencia de la riqueza capitalista.

Las mismas causas que desarrollan, con la potencia productiva del trabajo, la acumulación del capital, creando la facilidad de disponer de la fuerza obrera, hacen que aumente la reserva industrial con los resortes materiales de la riqueza. Pero cuanto más aumenta la reserva, comparativamente al ejército del trabajo, más aumenta también el pauperismo oficial. He ahí la ley general, absoluta, de la acumulación capitalista. La acción de esta ley, como la de cualquier otra, está naturalmente sujeta a las modificaciones de circunstancias particulares.

El análisis de la plusvalía relativa (sección cuarta) nos ha conducido al siguiente resultado: que en el sistema capitalista, donde los medios de producción no están al servicio del trabajador, sino el trabajador al servicio de aquéllos, todos los métodos para multiplicar los recursos y la potencia del trabajo colectivo se realizan a expensas del trabajador individual; todos los medios de desarrollar la producción se transforman en medios de dominar y explotar al productor; haciendo de él un hombre truncado, parcelario, o el accesorio de una máquina; le oponen, como otros tantos poderes enemigos, los agentes científicos de la producción; sustituyen el trabajo atractivo, por el forzado; hacen cada vez más penosas las condiciones en que se ejecuta el trabajo, y someten al obrero durante su sen—icio, a un despotismo tan mezquino como ilimitado; transforman su vida entera en tiempo de trabajo y encierran a su mujer y sus hijos en los presidios capitalistas.

Pero todos los métodos que ayudan a la producción de la plusvalía favorecen igualmente la acumulación, y toda extensión de éste necesita a su vez de aquéllos. De aquí resulta que, cualquiera que sea el tipo de los salarios, alto o bajo, la condición del trabajador debe empeorar a medida que el capital se acumula, hasta el punto de que la acumulación de riqueza, por un lado significa acumulación igual de pobreza, de sufrimiento, de ignorancia, de embru-

tecimiento, de degradación física y moral, y por otro, de esclavitud, o sea del lado de la clase que produce el capital mismo.

SECCIÓN VIII. LA ACUMULACIÓN PRIMITIVA.

CAPITULO XXVI. EL SECRETO DE LA ACUMULACIÓN PRIMITIVA.

I. Separación del productor y de los medios de producción.

Ya hemos visto cómo el dinero se convierte en capital, el capital en origen de plusvalía y ésta en origen de un nuevo capital. Mas la acumulación capitalista supone la presencia de la plusvalía, y ésta el modo de producción capitalista, que, a su vez, depende de la acumulación ya operada en manos de productores mercantiles, de capitales bastante importantes. Todo este movimiento, pues, parece que gira en un círculo vicioso, del que no podía salirse sin admitir una *acumulación primitiva*, que sirva de punto de partida a la producción capitalista en lugar de proceder de ella. ¿Cuál es el origen de esta acumulación primitiva?

Según la historia real y verdadera, la conquista, la servidumbre, el robo a mano armada, el reinado de la fuerza bruta son los que han triunfado siempre. Por el contrario, en los manuales de Economía política es el idilio que ha florecido siempre: jamás ha habido otros medios de enriquecerse, sino del trabajo y el derecho. En realidad, los métodos de la acumulación primitiva son todo lo que se quiera, excepto materia de idilio. El escamoteo de los bienes de las iglesias y hospitales, la enajenación fraudulenta de los dominios del Estado, el robo de las tierras comunales, la transformación terrorista de la propiedad feudal en propiedad moderna privada, son los orígenes idílicos de la acumulación primitiva.

Si en la relación entre capitalista y asalariado el primero desempeña el papel de dueño y el segundo de servidor, es merced a un contrato por el cual no sólo se pone el asalariado al servicio del capitalista, y por lo tanto bajo su dependencia, sino que hasta ha renunciado a todo derecho de propiedad sobre su propio producto.

¿Por qué hace el asalariado ese convenio? Porque sólo posee su fuerza personal, el trabajo en potencia, mientras que todas las condiciones exteriores requeridas para dar corporeidad a esta potencia —la materia y los instrumentos necesarios para el ejercicio útil del trabajo, la facultad de disponer de las subsistencias indispensables para la vida— se encuentran en el lado opuesto.

La base del sistema capitalista es la separación radical del productor y los medios de producción. Para que este sistema se establezca, es necesario, pues, que los medios de producción, en parte al menos, se hayan arrancado ya a los productores que los empleaban en realizar su propia potencia de trabajo, y que estos medios los hayan detentado ya los productores mercantiles, que los emplean en traficar con el trabajo ajeno. El movimiento histórico que da por resultado el divorcio entre el trabajo y sus condiciones —los medios de producción— es el significado de la acumulación primitiva.

Explicación del movimiento histórico que ha reemplazado al régimen feudal con el capitalista.

El orden económico capitalista ha salido del seno del feudal. La disolución del uno ha disgregado los elementos constitutivos del otro.

Para, que el trabajador, el productor inmediato, pudiese disponer de su propia persona, necesitaba ante todo no estar sujeto a una tierra o a otra persona. Tampoco podía llegar a ser vendedor libre de trabajo, llevando su mercancía —la fuerza de trabajo— dondequiera que encontrase un mercado, sin haberse sustraído al régimen de los gremios con sus patronatos, jurados, leyes de aprendizaje, etc. El movimiento histórico que transforma a los productores en asalariados, se presenta, pues, como su emancipación de la servidumbre y del régimen de los gremios. Por otra parte, si los emancipados se venden a sí mismos, es porque se ven obligados a ello para vivir; porque han sido despojados de todos los medios de producción y de todas las garantías de existencia ofrecidas por el antiguo orden de cosas. La historia de su expropiación no tiene réplica, pues se halla escrita en la historia de la humanidad con letras indelebles de sangre y fuego.

En lo que respecta a los capitalistas empresarios, estos nuevos potentados no sólo tenían que destruir a los maestros de oficios, sino también a los monopolizadores feudales de las fuentes de riqueza. Desde este punto de vista, su advenimiento se presenta como el resultado de una lucha victoriosa contra el poder señorial, con sus irritantes privilegios y contra el régimen de los gremios por las trabas que oponía al libre desarrollo de la producción y a la libre

explotación del hombre por el hombre. El progreso ha consistido en variar la forma de la explotación: la feudal se ha convertido en capitalista.

II. Después de haber sido sometido a la explotación por la fuerza bruta, el trabajador acaba por someterse voluntariamente.

No basta por un lado que se presenten las condiciones materiales del trabajo en forma de capital, y, por otra, hombres que nada tienen que vender, como no sea su fuerza de trabajo. Tampoco basta que se les obligue por la fuerza a venderse voluntariamente.

La burguesía incipiente —y éste es un momento esencial de la acumulación primitiva— no podía prescindir de la intervención continua del Estado para prolongar la jornada de trabajo (capítulo X), para “reglamentar” el salario, esto es, para conservar al trabajador en el grado de dependencia deseado, abrumándole bajo el yugo del salario mediante leyes de un terrorismo grotesco, leyes que iban dirigidas en el Occidente de Europa —a fines del siglo XV y durante el XVI— contra el proletariado sin casa ni hogar, contra los padres de la clase obrera de hoy, castigados por haber sido reducidos al estado de vagabundos y de pobres, la mayor parte de las veces a consecuencia de una expropiación violenta.

No olvidemos que desde el principio de la Revolución Francesa la burguesía se atrevió a despojar a la clase obrera del derecho de asociación que apenas acababa de conquistar. Por una ley del 14 de junio de 1791 se consiguió que cualquier acuerdo tomado por los trabajadores para la defensa de sus intereses comunes, fuese declarado “atentatorio a la libertad y a la Declaración de los derechos del hombre” y castigado con multa y privación de los derechos de ciudadano.

Con el progreso de la producción capitalista se forma una clase cada vez más numerosa de trabajadores que, gracias a la educación y las costumbres transmitidas, se allana a las exigencias del régimen económico actual de un modo tan instintivo como se conforma con las variaciones atmosféricas. En cuanto este modo de producción adquiere cierto desarrollo, su mecanismo destruye la resistencia. La presencia constante de un sobrante relativo de población mantiene la ley de la oferta y de la demanda de trabajo, y por lo tanto el salario, dentro de límites adecuados a las necesidades del capital. La presión sorda de las relaciones económicas consume el despotismo del capital sobre el trabajador. A veces se recurre aún a la violencia, al empleo de la fuerza bruta, pero sólo excepcionalmente. En el curso ordinario de las cosas, el trabajador puede quedar abandonado a la acción de las “leyes naturales” de la

sociedad, esto es, a la dependencia del capital engendrada, defendida y perpetuada por el propio mecanismo de la producción.

III. Establecimiento del mercado interior para el capital industrial.

La continua expropiación de los labradores, fomentada por las leyes bárbaras contra los vagabundos, introdujo violentamente en la industria de las ciudades, multitudes enormes de proletarios y contribuyó a destruir la antigua industria doméstica. Conviene que nos detengamos un momento a examinar ese elemento de la acumulación primitiva.

Antiguamente, la misma familia campesina, elaboraba en primer lugar —y luego consumía directamente, a lo menos en gran parte— los víveres y las materias primas producto de su trabajo. De meros valores de uso que eran, al convertirse en mercancías, estas materias primas se vendían a las manufacturas, y los objetos que gracias a ella se elaboraban en el campo servían de mercado. Desde entonces desapareció la industria doméstica de los labriegos. Tal desaparición es la única que puede dar al mercado interior de un país la extensión y constitución que exigen las necesidades de la producción capitalista.

Sin embargo, el período manufacturero propiamente dicho no consigue hacer radical esta revolución. En efecto, si destruye ciertas ramas y en determinados puntos la industria doméstica, también le da vida en otros. Este período contribuye a la formación de una clase de pequeños labradores, para quienes el cultivo de la tierra es una operación secundaria, y el trabajo industrial, cuyo producto vende a las manufacturas directamente, o por mediación del comerciante es la que separa, en definitiva, la agricultura de la industria doméstica de los campos, arrancando sus raíces, que son el hilado y el tejido a mano.

De esta separación fatal datan el desarrollo necesario de los poderes colectivos del trabajo y la transformación de la producción, dividida, rutinaria, en combinada y científica. La industria mecánica, acabando esta separación, es la primera industria que entrega al capital todo el mercado interior de un país.

CAPÍTULO XXVII. ORIGEN DEL CAPITALISMO INDUSTRIAL.

La acumulación primitiva se ha realizado por la fuerza.

Es indudable que muchos jefes de gremios, artesanos independientes, y aún obreros asalariados, se han hecho, desde luego, pequeños capitalistas, y que, paulatinamente, gracias a una explotación siempre creciente del trabajo asalariado, seguida de una acumulación correlativa, hayan salido por fin de su concha, transformados en capitalistas de la cabeza a los pies. Sin embargo, esta transformación lenta del capital no respondía, de ningún modo, a las necesidades comerciales del nuevo mercado universal, creado por los grandes descubrimientos del siglo XV.

Pero la Edad Media había legado dos especies de capital que prosperan bajo los más diversos regímenes de economía social, y que, antes de la época moderna, ocupan por sí solos la categoría de capital. Tales son el *capital usuario* y el *capital comercial*. Ahora bien, la constitución feudal de los campos y la organización corporativa de las ciudades, barreras que impedían al capital dinero — formado por el doble camino de la usura y del comercio— transformarse en capital industrial, concluyeron por desaparecer.

El descubrimiento de las minas de oro y plata de América, el entierro en ellas de sus habitantes, reducidos a la esclavitud o al exterminio, los amagos de conquista y de saqueo en las Indias Orientales, la transformación de Africa en territorios para la caza de negros, fueron los procedimientos suaves de acumulación primitiva con que se manifestó en su aurora la era capitalista. Inmediatamente después estalla la guerra mercantil, que llega a tener el mundo entero por teatro. Empezando por la rebelión de Holanda contra España, adquiere proporciones gigantescas en la cruzada de Inglaterra contra la Revolución Francesa, y se prolonga hasta nuestros días en expediciones de piratas, como las famosas *guerras del opio* contra China.

Algunos de los diferentes métodos de acumulación primitiva —régimen colonial, deudas públicas, hacienda moderna, sistema proteccionista, etc.— descansan en el empleo de la fuerza. Pero todos, sin excepción, explotan el poder del Estado, la fuerza concentrada y organizada de la sociedad, a fin de precipitar violentamente el paso del orden económico feudal al capitalista, y abreviar los períodos de transición. En efecto, la fuerza es la partera de toda sociedad en vías de alumbramiento. La fuerza es un agente económico.

Régimen colonial, deudas públicas, sistema proteccionista.

El régimen colonial comunicó gran impulso a la navegación y al comercio, y produjo las sociedades mercantiles, a las que los gobiernos concedieron monopolios y privilegios, medios poderosos para efectuar la concentración de los capitales. Dicho régimen proporcionaba mercados a las manufacturas nacientes, cuya facilidad de acumulación se duplicó gracias al monopolio del mercado en las colonias. Los tesoros directamente usurpados fuera de Europa por el trabajo forzoso de los indígenas, reducidos a la esclavitud por el robo y el asesinato, volvían a la madre patria para funcionar como capitales. En nuestros días, la superioridad industrial implica la comercial; pero en la época manufacturera propiamente dicha, la superioridad comercial es la que da la superioridad industrial. De ahí el importante papel que desempeñó en aquella época el régimen colonial.

El sistema de las deudas públicas, cuya aplicación iniciaron en la Edad Media Venecia y Génova, invadió definitivamente a Europa durante la época manufacturera. La deuda pública —o, en otros términos, la enajenación del Estado, sea despótico, constitucional o republicano— es la que da carácter a la era capitalista. La única parte de la llamada riqueza nacional que entra efectivamente en la posesión colectiva de los pueblos modernos, es su deuda pública, que obra como uno de los agentes más enérgicos de la acumulación primitiva. Con facilidad mágica dota al dinero improductivo de la virtud procreadora, transformándolo así en capital, y sin que por eso se halle expuesto a sufrir los riesgos inseparables de su empleo industrial y aún de la usura privada.

En verdad, los que prestan al Estado no dan nada, pues su capital, transformado en efectos públicos de fácil circulación, continúa funcionando entre sus manos como si fuese numerario. Pero, dejando a un lado la clase de rentistas ociosos creada así, y la fortuna improvisada de los hacendistas intermediarios entre el gobierno y la nación, la deuda pública ha comunicado impulso a las sociedades por acciones, al comercio de toda clase de papeles negociables, a las operaciones dudosas, al agio, en fin, a las jugadas de Bolsa y a la soberanía moderna de la banca.

Desde su creación, los grandes bancos engalanados de títulos nacionales, sólo son asociaciones de traficantes privados, que se establecen al lado de los gobiernos, y merced a los privilegios que éstos les conceden, hasta llegan a prestarle el dinero público.

Como la deuda pública está sustentada en la renta pública, que ha de satisfacer los intereses anuales de aquélla, el sistema moderno de las contribuciones

era la consecuencia obligada de los empréstitos nacionales. Los empréstitos, que permiten a los gobiernos atender a los gastos extraordinarios, sin que los contribuyentes se resientan de ellos en seguida, producen, al cabo, una elevación en las contribuciones. Por otra parte, el recargo de impuestos que determina la acumulación de las deudas sucesivamente contraídas, obliga a los gobiernos a recurrir a nuevos empréstitos, en caso de nuevos gastos extraordinarios. El sistema fiscal moderno, que descansa ante todo en la contribución de los artículos de primera necesidad, y produce, por lo tanto, la elevación de su precio, se ve arrastrado por su propio mecanismo a ser cada vez más pesado e insostenible. El recargo excesivo de las cuotas es el principio —no un incidente de dicho sistema— que ejerce una acción expropiatoria sobre el labrador, el artesano, y demás elementos de la clase media.

La gran parte que toca a la deuda pública y al sistema fiscal correspondiente en la capitalización de la riqueza y en la expropiación de las masas, ha inducido a multitud de escritores a ver en este fenómeno la causa primordial de la miseria de los pueblos.

El sistema proteccionista, con ayuda de los derechos protectores, de las primas de exportación, de los monopolios de venta en el interior, etc., fué un medio artificial de crear fabricantes, de expropiar trabajadores independientes, de transformar en capital los instrumentos y condiciones materiales de trabajo, de reducir a viva fuerza el paso del antiguo sistema de producción al sistema moderno. El procedimiento de fabricación de fabricantes aún se simplificó en ciertos países donde Colbert había formado escuela: la fuente misteriosa de donde el capital primitivo llegaba directamente a los especuladores, en forma de adelanto, y aún de donativo, fué con frecuencia el tesoro público.

Régimen colonial, deudas públicas, dilapidaciones fiscales, protección industrial, guerras comerciales, etc., adquirieron un desarrollo gigantesco durante la primera juventud de la grande industria.

En resumen, así es cómo el trabajador se ha divorciado de las condiciones de trabajo, y cómo éstas se han transformado en capital y la masa del pueblo en asalariados. El capital viene al mundo sudando sangre y lodo por todos sus poros.

CAPÍTULO XXVIII.

TENDENCIA HISTÓRICA DE LA ACUMULACIÓN CAPITALISTA.

Supresión por la propiedad capitalista de la propiedad privada sustentada en el trabajo personal.

De lo expuesto se infiere que en el fondo de la acumulación primitiva y de su formación histórica, está la expropiación del producto inmediato, la desaparición de la propiedad fundada en el trabajo personal de su poseedor.

La propiedad privada, como opuesta a la colectiva, sólo existe donde los instrumentos y demás condiciones exteriores del trabajo pertenecen a particulares, pero, según que éstos sean trabajadores o no, cambia de aspecto la propiedad privada.

La propiedad privada del trabajador que posee los medios para poner en práctica su actividad productiva, acompaña a la pequeña industria agrícola o manufacturera, que es la escuela donde se adquieren la habilidad manual, la destreza y la libre individualidad del trabajador. Verdad que este modo de producción se encuentra en la esclavitud, la servidumbre y otros estados de dependencias; pero sólo prospera, desarrolla su energía, y reviste su forma completa y clásica cuando el trabajador es propietario libre de las condiciones de trabajo, que él mismo no ejecuta; el luchador, del suelo que cultiva, y el artesano, de la herramienta que maneja, como el artista, de su instrumento de trabajo.

Tal régimen industrial de pequeños productores independientes, que trabajan por cuenta propia, implica la división de la tierra y el fraccionamiento de los demás medios de producción. Como excluye la concentración de estos medios, también excluye la cooperación en gran escala, la división del trabajo en el taller y en el campo, el maquinismo, el dominio inteligente del hombre sobre la naturaleza, el libre desarrollo de las potencias sociales del trabajo y el concierto y la unidad en el fin, en los medios y en los esfuerzos de la actividad colectiva; siendo sólo compatible con un estado restringido y mezquino de la producción y de la sociedad. El perpetuar semejante régimen, si fuera posible, equivaldría — como dice muy bien Pecqueur — a “decretar la medianía en todo”.

Pero, en cuanto llega a cierto grado él mismo comienza a engendrar los agentes materiales de su disolución. A partir de ese momento, las fuerzas y pasiones que comprime comienzan a agitarse en el seno de la sociedad. Ese régimen está condenado a ser aniquilado, y lo será. Su movimiento de elimina-

ción, que consiste en transformar los medios de producción individuales y dispersos, en otros socialmente concentrados, y en convertir la diminuta propiedad de la mayoría en propiedad colosal de unos cuantos, merced a la dolorosa y terrible expropiación del pueblo trabajador, son los orígenes del capital que entrañan toda una serie de procedimientos violentos, de los cuales sólo hemos mencionado los más notables al investigar los métodos de acumulación primitiva.

La expropiación de los productos inmediatos se efectúa con un cinismo implacable, agujoneado por móviles infames, por pasiones sórdidas y aborrecibles en medio de su pequeñez. La propiedad privada, fundada en el trabajo personal; esa propiedad que adhiere, por decirlo así, al trabajador aislado y autónomo a las condiciones exteriores del trabajo, ha sido suplantada por la propiedad privada capitalista, fundada en la explotación del trabajo ajeno, en el régimen del salario.

La transformación de la propiedad capitalista en social.

Desde que este movimiento de transformación ha descompuesto de arriba abajo la vieja sociedad; desde que los productores se han convertido en proletarios, y sus medios de trabajo en capital; desde que el régimen capitalista se sostiene por la única fuerza económica de las cosas, la socialización futura del trabajo, así como la transformación progresiva de la tierra y de los demás medios de producción, en instrumentos socialmente explotados —comunes, en una palabra—, la eliminación futura de las propiedades privadas va a revestir nueva forma. No es al trabajador independiente a quien habrá que expropiar ahora, sino al capitalista, al jefe de un ejército o de una escuadra de asalariados.

Esa expropiación se realiza por la acción misma de las leyes de la producción capitalista, que propenden a la concentración de los capitales. Al mismo tiempo que la centralización —expropiación de la mayoría de los capitalistas por la minoría—, se desarrollan, cada vez en mayor escala, la aplicación de la ciencia a la industria, la explotación de la tierra con método y la transformación en conjunto de la herramienta en instrumentos poderosos, sólo por el uso común, y, por consecuencia, la economía de los medios de producción y las relaciones de todos los pueblos en el mercado universal. De ahí procede el carácter internacional que lleva impreso el régimen capitalista.

A medida que disminuye el número de los potentados capitalistas que usurpan y monopolizan todos los beneficios de este período de evolución social, aumenta la miseria, la opresión, la esclavitud, la degradación, la explotación.

Pero también aumenta la resistencia de la clase obrera, cada vez más numerosa y mejor disciplinada, unida y organizada por el propio mecanismo de la producción capitalista. El monopolio del capital ha llegado a ser un obstáculo para el sistema actual de producción, que ha crecido y prosperado con él gracias a él. La socialización del trabajo y la centralización de sus resortes materiales, han llegado a un punto en que no pueden ya encerrarse en el molde capitalista, que está próximo a romperse. La hora postrera de la propiedad capitalista ha sonado ya. Los expropiadores van a ser expropiados.

La apropiación capitalista, según el modo de producción capitalista, también constituye la primera negación de la propiedad privada, que resulta del trabajo independiente e individual. Pero la producción capitalista misma engendra su propia negación con la facultad que preside a las evoluciones de la naturaleza. Esa producción tiende a restablecer, no la propiedad privada del trabajador, sino la propiedad de éste fundada en los progresos realizados por el período capitalista, en la cooperación y posesión común de todos los medios de producción, la tierra inclusive. Lo que produce, ante todo, la burguesía capitalista, a medida que la gran industria se desarrolla, son sus propios sepulcros. La eliminación de aquélla y el triunfo del proletariado, son igualmente inevitables.

Naturalmente, para transformar la propiedad privada y fraccionada —objeto del trabajo individual—, en propiedad capitalista, se ha necesitado tiempo, esfuerzos y fatigas, que no serán indispensables para transformar en propiedad social la propiedad capitalista, que de hecho descansa en un sistema de producción colectivo. En el primer caso, se trataba de la expropiación de la masa por algunos usurpadores. En el segundo, de la expropiación de unos cuantos usurpadores por la masa.

CAPÍTULO XXIX.

TEORÍA MODERNA DE LA COLONIZACIÓN.

La necesidad de las condiciones que hemos reconocido como indispensables a la explotación capitalista, aparece claramente en las colonias.

La Economía política burguesa no se detiene a examinar si este o aquel hecho es cierto, sino en saber si es beneficioso o nocivo al capital. Así, pues, trata de mantener una confusión muy cómoda entre dos géneros de propiedad

privada y la sustentada en el trabajo ajeno, olvidando intencionalmente que la última sólo crece sobre la tumba de la primera.

En nuestros países —en Europa occidental—, la acumulación primitiva, es decir, la expropiación de los trabajadores, está en parte determinada, porque el régimen capitalista se ha apoderado de toda la producción nacional, o porque dondequiera que las condiciones económicas están menos adelantadas, obra —al menos indirectamente— sobre las formas sociales que persisten a su lado; pero que sucumben poco a poco justamente con el modo de producción atrasado que representan. En las colonias, o dondequiera que se encuentre un suelo virgen colonizado por inmigrantes libres, acaece lo contrario. El modo de producción y de apropiación capitalista tropieza entonces con la propiedad fruto del trabajo personal, con el productor, que, disponiendo de las condiciones exteriores del trabajo, logra enriquecerse en lugar de enriquecer al capitalista. La lucha entre ambos modos de apropiación, que la Economía política niega entre nosotros, se demuestra en esos países con los hechos, con la lucha.

Cuando se trata de las colonias, el economista entra en el terreno de las confesiones y asegura que se debe renunciar al desarrollo de las potencias colectivas del trabajo —cooperación, división manufacturera, empleo en gran escala de las máquinas, etc.—, o buscar algún recurso para que los trabajadores privados de los medios de trabajo se vean obligados a venderse, desde luego, en las condiciones de dependencia indispensables. En suma, hay que hallar un medio de forjar asalariados.

El economista descubre entonces que el capital no es una cosa en sí sino una relación social entre las personas que se establece por medio de las cosas. Un negro es un negro; pero sólo en determinadas condiciones se convierte en esclavo. Una hiladora, por ejemplo, no es más que una máquina de hilar algodón, y sólo en determinadas condiciones se convierte en capital. Fuera de estas condiciones, no es más capital que el oro, por sí mismo, es moneda. El capital es una relación social de producción.

También descubre el economista que la posesión del dinero, subsistencias, máquinas y otros medios de producción, no convierte a un hombre en capitalista, si no dispone del complemento, que es el asalariado; esto es, de otro hombre constreñido a venderse voluntariamente. Los medios de producción y de subsistencia sólo se transforman en capital, cuando se utilizan como medios de explotar y dominar el trabajo.

El carácter esencial de una colonia libre radica en que cada colono pueda apropiarse una parte de la tierra que le sirve de medio de producción indivi-

dual, sin que esto impida que hagan lo mismo los colonos que llegan después. Donde todos los hombres son libres y cada cual puede adquirir un pedazo de tierra, es difícil encontrar un trabajador, y si se encuentra, es a muy alto precio. Cuando el trabajador acumula para sí mismo, y puede hacerlo mientras es propietario de sus medios de producción, la acumulación, y la apropiación capitalista son imposibles, pues les falta la clase asalariada, de la que no pueden prescindir.

La perfección suprema de la producción capitalista no sólo consiste en que reproduce sin cesar al asalariado como tal, sino en que crea asalariados supernumerarios, gracias a los cuales conserva la ley de la oferta y la demanda del trabajo en su cauce conveniente; hace que las oscilaciones del mercado se efectúen dentro de los límites más favorables a la explotación; que la sumisión tan indispensable del trabajador al capitalista esté garantizada, y, en fin, perpetúa la relación de dependencia absoluta que en Europa goza el economista farsante, adornándola enfáticamente con el nombre de contrato libre entre dos mercaderes por igual independientes: uno, que vende la mercancía-capital y otro la mercancía-trabajo. En las colonias se disipa el dulce error del economista. Desde que un asalariado llega a ser artesano o labrador independiente, la oferta de trabajo no es regular ni suficiente. Esta continua transformación de asalariados en productores libres, que trabajan por propia cuenta y no por la del capital, que se enriquecen en lugar de enriquecer a los señores capitalistas, influye de una manera funesta en el estado del mercado del trabajo y, por lo tanto, en el tipo del salario.

Confesiones de la economía política.

En estas circunstancias, el grado de explotación no sólo desciende de un modo ruinoso, si no que el asalariado pierde además de la dependencia efectiva todo el sentimiento de docilidad respecto al capitalista. Así declara el economista Merivale que “esta dependencia *debe* crearse en las colonias por medios artificiales”.

Por otra parte, Molinari, librecambista rabioso, dice: “En las colonias, donde la esclavitud se ha abolido sin que el trabajo forzoso se haya reemplazado con una cantidad equivalente de trabajo libre, se ha realizado *lo contrario de lo que diariamente se realiza entre nosotros. Se ha visto a los meros trabajadores explotar a su vez a los empresarios industriales, y exigir de ellos salarios que no estaban en proporción con la parte legítima que les correspondía en el producto*”.

¡Cómo! ¿Y la ley sagrada de la oferta y la demanda? Si el empresario sustrae en Europa al obrero su parte legítima, ¿por qué éste, favoreciéndole las circunstancias, en vez de perjudicarlo en las colonias, no ha de limitar también la parte del empresario? ¡Ea, préstese alguna ayuda gubernamental a esa pobre ley de la oferta y la demanda, que algunos permiten hacer funcionar libremente!

El secreto que la Economía política del antiguo mundo ha descubierto inocentemente en el nuevo, con sus elucubraciones sobre las colonias, es que el sistema de producción y de acumulación capitalista implica el aniquilamiento de la propiedad privada fundada en el trabajo personal, y que su base es la expropiación del trabajador, pues sólo se puede disponer de los asalariados, sumisos y disciplinados, cuando no pueden trabajar para sí mismos, cuando carecen de los medios de producción.

