

The image shows a stylized illustration of a book. The book is depicted with a pink cover and a dark spine. The text on the cover is in bold, black, sans-serif capital letters. The author's name is at the top, followed by the title in three lines, and the publisher's name at the bottom. The book is set against a light green background with a dark green border. The illustration style is simple and graphic, with flat colors and black outlines.

Marcelo Isacovich

**INTRODUCCIÓN
a la
ECONOMÍA
POLÍTICA**

EDITORIAL CARTAGO

MARCELO ISACOVICH

Introducción a la Economía Política

(Primer Nivel)

EDITORIAL CARTAGO
Buenos Aires

Dibujo de la tapa:

Gino Mainero

Cuidado de la edición:

Néstor Casiris

© Editorial Cartago

Queda hecho el depósito que previene la ley 11.723

Printed in Argentina – Impreso en la Argentina

Buenos Aires, 1974

INDICE

PROLOGO DEL AUTOR

Capítulo Primero

CIENCIA ECONÓMICA E IDEOLOGIA

Leyes de la naturaleza y de la sociedad

Las categorías de la economía política

La definición de “economía política”

Capítulo Segundo

TRABAJO, VALOR Y MERCANCÍA

La ley del valor .

El fetichismo de la mercancía . . .

Capítulo Tercero

EL DINERO

La historia del dinero

El fetichismo del dinero

Capítulo Cuarto

LA PLUSVALIA

Cómo se convierte el dinero en capital

Plusvalía absoluta y relativa

Capítulo Quinto

EL SALARIO

Capital constante y capital variable

Cuota de plusvalía y cuota de ganancia

La acumulación del capital

Capítulo Sexto

TRANSFORMACIÓN DE LA PLUSVALÍA EN GANANCIA

¿Por qué compran máquinas los capitalistas?

La tendencia a la disminución de la tasa de ganancia

Capítulo Séptimo

EL REPARTO DE LA PLUSVALIA

La ganancia comercial

El interés

La renta de la tierra

Capítulo Octavo

LA REPRODUCCIÓN DEL CAPITAL SOCIAL

La renta nacional

La reproducción del capital social

Reproducción simple

Reproducción ampliada

La crisis

El interés por conocer las bases de la economía política marxista se acrecienta constantemente. Un índice de ello es la sostenida concurrencia que asiste a los numerosos cursillos de Introducción a esa ciencia que vienen dictando en nuestro medio, ante un público por lo general heterogéneo que, en la mayoría de los casos, acaba de finalizar una intensa jornada de labor y no posee conocimientos previos del tema. Tales cursos buscan ser útiles incluso para quienes no cuentan con tiempo para complementarlos con la lectura individual de la bibliografía recomendada. Además, el objetivo debe resolverse en un número limitado de clases en corta extensión horaria.

Si bien existen en nuestro idioma numerosos manuales marxistas de economía política, ninguno de ellos satisface las exigencias expuestas. Por tal motivo, el autor se propuso la publicación del presente texto, que ha sido utilizado ya como guión en repetidos cursos de Introducción a la Economía Política. Tales cursos se han dictado en dos niveles. El primero estudia el objeto de la economía política, sus categorías fundamentales y las leyes del capitalismo tal como rigen durante su etapa pre-monopolista. El segundo nivel estudia la concentración del capital, la generalización de los monopolios, el imperialismo, el capitalismo monopolista de estado y la crisis general del sistema.

La experiencia indica que los cursos deben ser sintéticos y sencillos. La exposición en cada clase no debe exceder los cincuenta minutos y girar alrededor de un concepto central (o a lo sumo de dos), que debe ser anunciado previamente como tema del día. Los diversos tópicos que se expongan, las digresiones, ejemplos, gráficos, etc. deben tener como objeto la mejor comprensión del tema básico: deben actuar a modo de afluentes. Concluida la exposición central, es conveniente la participación activa de la concurrencia, lo cual puede lograrse proponiendo la discusión colectiva de un cuestionario hecho conocer previamente. Esta tarea puede abarcar hasta una hora, por lo cual cada clase tendría una duración aproximada de dos horas. A efecto del debate, se ha ensayado con éxito agrupar a los asistentes en equipos alrededor de diez integrantes. Ello es posible si se cuenta con cierto número de auxiliares docentes.

La presente edición cubre el guión del primer nivel. En una publicación posterior se dará a conocer el texto del segundo nivel.

Es sabido que, para quien se inicia en el estudio de la economía política, la etapa más ardua es el comienzo. El novel estudiante debe elevarse a un plano de alta abstracción, romper moldes, imágenes y conceptos de la apariencia a los que está habituado, y penetrar en el mundo de la esencia. Debe asimilar que, en muchos casos, la verdad es la antítesis de lo que conocía y aceptaba.

La experiencia viva de su aplicación en cursos ya realizados, ha evidenciado que el texto que ofrecemos ayuda a resolver estas dificultades. Creemos, por lo tanto, que puede ser útil para las instituciones que organicen cursos y seminarios de Introducción a la Economía Política, así como para quienes deseen estudiarla individualmente.

Agosto, 1974

Capítulo Primero:

CIENCIA ECONÓMICA E IDEOLOGÍA

La economía es la ciencia más discutida, más ligada a la vida cotidiana. Temas como precios, salarios, ocupación, inflación, crisis, preocupan y afectan a todos. Pero la economía, pese a su popularidad, no entrega fácilmente sus verdades a la comprensión del hombre común.

El objetivo de toda ciencia es desentrañar las leyes que rigen los fenómenos de la realidad, para lo cual debe desgarrar los velos que cubren su esencia, abandonar la superficie e investigar lo profundo. Esta tarea es particularmente necesaria y difícil en el campo de la economía porque, en sus dominios, es frecuente que la apariencia oculte la esencia de los fenómenos, que aparenten ser lo contrario de lo que realmente son. De ahí que sea imposible comprender, sin conocimientos previos, la raíz de los problemas que se discuten a diario. Consideramos que ello justifica sobradamente nuestro intento de popularizar las bases fundamentales de la ciencia económica, abrir un sendero que nos interne en lo profundo de ese ámbito, a la vez tan cotidiano y tan misterioso.

¿Qué significa la palabra economía? Este término deriva de los vocablos griegos *oikos* (orden) y *nomos* (casa). Literalmente, orden en la casa, o sea, buena administración doméstica. Cuando la idea se traslada del ámbito familiar al ámbito social, entramos al terreno de la economía política (*polis*, ciudad)

La economía política estudiaría, pues, la mejor administración de la cosa pública, la mejor utilización de los recursos de la sociedad. Hasta aquí pareciera no existir dificultad alguna. ¿Y en la práctica?

Imaginemos que un importante grupo financiero, utilizando ampliamente el crédito bancario, instala una cadena de hoteles de gran lujo. El negocio resulta excelente, los hoteles trabajan a pleno y la empresa obtiene altos beneficios. He aquí un ejemplo de utilización de los recursos sociales, recaudados primero por bancos y puestos luego en acción a través del crédito.

Esta utilización del ahorro nacional ¿es buena o es mala desde el punto de vista económico? Es buena —opinarán indudablemente los dueños de esos hoteles y sus acaudalados clientes—. Pero hagamos igual pregunta a las organizaciones que agrupan a centenares de miles de habitantes de las villas de emergencia. Ellas nos dirán, seguramente, que los recursos disponibles no deben destinarse a la financiación de hoteles o departamentos de lujo, sino a la edificación de viviendas populares. Eso no es posible —responderán a su vez los empresarios de la construcción—; si los sectores modestos no tienen capacidad adquisitiva ¿quién nos compraría esas viviendas?

A esta altura del debate se oye la voz de los trabajadores:
—*lo que hace falta es un aumento general de salarios, que vigorice el mercado interno. Con un pueblo pobre la industria y el comercio no pueden desarrollarse.*

—¡Absurdo! —claman los economistas del Fondo Monetario Internacional y los altos ejecutivos—. *Hay que reducir los salarios para bajar los costos, estabilizar la moneda y capitalizar las empresas; sólo así habrá inversión y desarrollo económico.*

Hagamos alto. Creíamos que explicar el significado de “economía política” sería tarea fácil, y he aquí que nos encontramos metidos en camisa de once varas. ¿Cómo puede una ciencia determinar “la mejor administración de los recursos de la sociedad” si en ella conviven intereses contrapuestos? Si lo que es bueno para unos es perjudicial para otros, cada cual defenderá que *su verdad* será la verdad.

La economía, como toda ciencia social, es ideológica. No hay persona alguna capaz de estudiar economía política prescindiendo de su ideología. Nadie, lo quiera o no, vive en sociedad sin estar impregnado de unas u otras ideas, conceptos, creencias, sentimientos, intereses y “verdades”. No se puede residir en la Tierra y estudiarla como habitante de otro planeta.

Si no puedo desprenderme de mi ideología, ¿cómo ser rigurosamente científico en el estudio de las ciencias sociales? ¿Cómo lograr una objetividad absoluta? Sólo tengo una posibilidad: que mi ideología no esté en pugna con la verdad objetiva. Pero, ¿quiénes gozan de esta enorme ventaja?

Sabemos que el movimiento, o sea el cambio constante, es una ley inexorable, que rige tanto en la naturaleza como en la sociedad. En materia económico-social, esta ley perjudica a quienes disfrutan de una posición privilegiada dentro del estado de cosas existentes que no quieren perder.

La ciencia económica, al reflejar la realidad, recoge en sus leyes el dinamismo social y pone en evidencia la inevitabilidad de los cambios. Esta verdad objetiva atemoriza a las clases dominantes, que tratan de ignorarla u ocultarla; su ideología, al apartarse de la verdad, se opone a la ciencia.

Los economistas burgueses hacen la apología del capitalismo y niegan que ese sistema, como todo fenómeno social, sea transitorio históricamente. Por tal motivo, hace mucho que la economía burguesa abandonó el terreno de la ciencia. Se dedica, a lo sumo, a investigar técnicas necesarias para las empresas o el estado capitalista, útiles para parchear el sistema o para postergar su reemplazo. Navega por la superficie de los fenómenos sin atreverse a sondear las aguas profundas.

La clase trabajadora, desposeída, nada tiene que perder ni ocultar. Para ella, el conocimiento de las leyes de la sociedad (y por ende de la economía), constituye una herramienta indispensable para comprender la realidad social y esforzarse por cambiarla en el sentido de los intereses generales.

Leyes de la naturaleza y de la sociedad

Llamamos ley a una conexión forzosa de los fenómenos, que surge de sus peculiaridades fundamentales, es decir, de su esencia. Es una regularidad; es lo estable, lo idéntico, lo que se repite siempre y cuando las condiciones sean las mismas. El agua conservará su estado líquido entre cero y cien grados, *a condición* de que la presión sea la normal (760 mm).

La acción del hombre no es una condición necesaria para que actúen las leyes de la naturaleza; la tierra girará alrededor del sol, aunque la Iglesia encarcele a Galileo. Las ciencias de la Naturaleza descubren y estudian estas leyes naturales.

En cambio, las leyes de la sociedad no pueden actuar por sí mismas y operan a través de la actividad humana. Las Ciencias Sociales estudian las relaciones estables, obligadas, que se establecen entre los hombres en determinadas condiciones. Si las acciones del hombre dependen de su conciencia y de su voluntad, ¿cómo pueden surgir de ellas leyes objetivas, es decir, relaciones humanas necesarias, permanentes, que existen aunque nadie las conozca? Ello sucede porque, en esencia, las ideas de los hombres, sus deseos, su voluntad, están condicionados por las circunstancias en que les toca vivir. Su vida, su realidad, determinarán su conciencia, sus propósitos, su actuación. Ante una situación que se repita, su “libre voluntad” lo inducirá a actuar, básicamente, de la misma manera. Quiere decir que, mientras se mantengan determinadas condiciones materiales de existencia, ellas crean respuestas regulares, estables en la conducta de los hombres. Ello da lugar a que surjan las leyes sociales.

Supongamos que Juan, un leñador, se ocupa de cortar leña mientras Diego elabora pan. Como ambos son hombres libres, lo hacen de acuerdo con su voluntad y su conciencia. Pero Juan necesita pan y Diego necesita leña. Juan, en uso de su libre albedrío, venderá su leña en el mercado y comprará pan; Diego venderá pan y comprará leña. Ambos querrán siempre vender caro y comprar barato; sus intereses y por tanto sus deseos entrarán en choque. De estas conductas contrapuestas surgirá un resultado que no será ni lo que se proponía Juan ni lo que esperaba Diego. Dicho resultado es, por tanto, independiente de la voluntad de Juan o Diego, y se repetirá mientras exista la economía mercantil. De los actos contradictorios y repetidos de una multitud de compradores y vendedores surge un resultado diferente al que se proponían conscientemente cada uno de ellos: nace una importantísima ley de la sociedad mercantil, llamada “ley del valor” que estudiaremos en el próximo capítulo.

Las leyes de la sociedad son objetivas, existen y actúan aunque los hombres no las conozcan ni las deseen. Siendo así, ¿estamos condenados a ser prisioneros de esas leyes?

La humanidad no puede cambiar las leyes naturales, pero al descubrirlas, puede utilizarlas en su beneficio, puede domesticar el fuego, obligar a un río a proporcionar energía eléctrica, etc.

Análogamente, si conoce las leyes de la sociedad, puede también encauzarlas a fin de lograr los fines que se propone, en vez de ser juguete de su acción espontánea.

Durante el curso de la historia, las leyes sociales, desconocidas por los seres humanos, actuaron ciegamente.

“Las leyes de su propia actividad social, que hasta aquí se alzaban frente al hombre como leyes naturales extrañas, que lo sometían a su imperio, son aplicadas ahora por él con pleno conocimiento de causa, y por lo tanto, dominadas por él, sometidas a su poderío. La propia existencia social humana, que hasta aquí se le enfrentaba impuesta por la naturaleza y la historia es, a partir de ahora, obra libre suya. Los poderes objetivos y extraños que hasta ahora venían imperando en la historia se colocan bajo el dominio del hombre mismo. Sólo a partir de este

momento el hombre comienza a trazarse su historia con plena conciencia de lo que hace. Y sólo a partir de este momento las causas sociales puestas en movimiento por él comienzan a producir predominantemente y cada vez en mayor medida, los efectos apetecidos. Es el salto de la humanidad del reino de la necesidad al reino de la libertad”

(F. Engels, Anti Dühring)

Si bien el hombre es producto de las circunstancias, puede humanizar las circunstancias.

Las categorías de la economía política

La economía política, como toda ciencia, ha formulado una serie de categorías. Son conceptos generales que reflejan el desarrollo y las propiedades fundamentales de los fenómenos económicos. Cada categoría es una conquista, una profundización del conocimiento y la interpretación de la realidad objetiva.

Es imposible adentrarnos en el estudio de la economía sin esclarecer previamente el significado de una serie de *categorías*[*]. Trataremos de hacerlo.

Si observamos cómo Juan derriba árboles en el bosque, nos encontramos con dos elementos:

1— El hombre que trabaja

2— *El objeto de trabajo* (En el ejemplo anterior es un bien de la naturaleza: árbol). Si posteriormente un carpintero elabora madera aserrada, el objeto de su trabajo ya no sería el árbol directamente (materia bruta), sino la madera procedente del árbol (materia prima). Así pues:

El objeto de trabajo es una materia sobre la que se aplica la actividad del trabajador para transformarla en otra cosa. El objeto de trabajo puede ser:

—*a) la materia bruta*, que es la que se encuentra en la naturaleza antes de ser manipulada (vg. el árbol), o bien

—*b) la materia prima*, que es la que ya ha sufrido alguna manipulación (vg. la madera del árbol transformada en tablas para hacer muebles).



* Las categorías económicas son conceptos lógicos, abstracciones teóricas que representan o expresan la esencia de los fenómenos económicos. Como ejemplo de categorías pueden citarse: *capital, precio, trabajo, demanda...*

3— Medios de Trabajo

Podemos considerar como medios de trabajo todos los elementos que de modo directo o indirecto se necesitan para realizar la actividad del trabajo.

Podemos considerar dos grupos:

A) *Medios directos de trabajo o instrumentos de trabajo*: las herramientas y máquinas.

B) *Medios indirectos de trabajo*: las instalaciones, energía, edificios, etc.



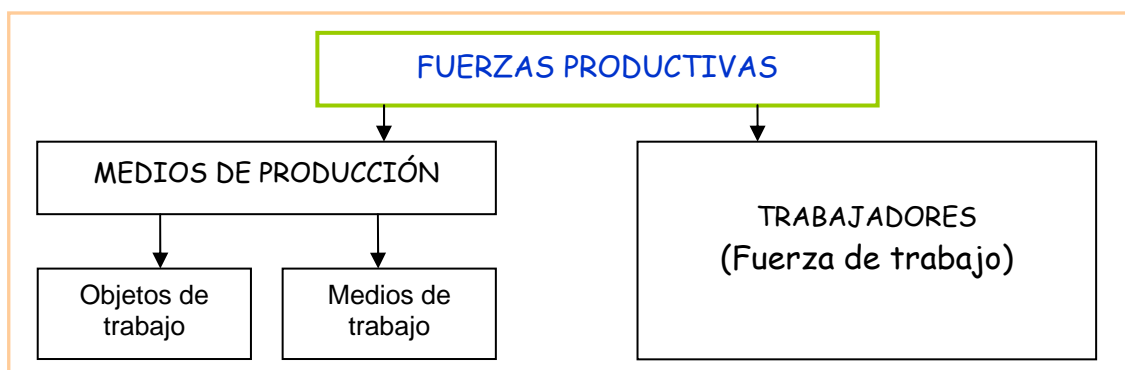
4— Medios de producción:

Los objetos de trabajo más los medios de trabajo forman los *medios de producción*.



5— Fuerzas productivas:

Están integradas por: los medios de producción y el hombre que trabaja.



La fuerza productiva principal, fundamental, es la clase trabajadora (fuerza de trabajo). Con su inteligencia y su esfuerzo la humanidad amplía y mejora constantemente los medios de producción. A su vez, la creciente complejidad de los instrumentos y del

proceso de trabajo desarrolla y cambia al hombre mismo, incrementa su capacidad, sus conocimientos y su destreza. La actividad humana crea más y mejores máquinas; bien dirigida mejora la tierra, el ganado, el bosque, etc., crea nuevas y complejas materias primas y convierte en útiles los más diversos bienes naturales, aunque donde existe la anarquía en la producción, se perjudica a la vez la naturaleza erosionando y contaminando la tierra, el aire, el agua, y dilapidando las riquezas naturales.

Entre los diversos medios de producción, los más dinámicos y determinantes son los *instrumentos de trabajo* (o medios directos de trabajo).

Si bien el contenido del proceso de trabajo es la relación de los hombres con la naturaleza, su forma es siempre social. El hombre solitario, que arranca a la naturaleza los medios para satisfacer sus necesidades, no ha existido nunca. Ciertos economistas vulgares gustan introducir a Robinsón Crusoe en sus tesis. Pero aún este personaje de ficción utiliza herramientas y armas salvadas del naufragio que no son sino productos de toda la historia del trabajo social. También nuestro Juan emplea hachas y sierras, consume alimentos y viste ropas elaboradas por otros hombres, y él mismo produce para la sociedad.

El hombre es, por su esencia, un ser social. Satisface sus necesidades como integrante de la sociedad y a través de ella. Las distintas formas en que los hombres se relacionan entre sí para actuar sobre la naturaleza y repartirse el producto del trabajo social se denominan *relaciones de producción*.

6) *Relaciones de producción*

Volvamos a nuestro Juan, que está cortando leña. Todavía no sabemos:

- 1) —si es dueño del terreno
- 2) —si tiene el bosque en arrendamiento y lo trabaja individualmente.
- 3) —si es un mediero o aparcero, que trabaja para el dueño de la tierra percibiendo un tanto por ciento del producto.
- 4) —si es un obrero rural que percibe un salario.
- 5) —si es miembro de una cooperativa forestal.
- 6) —si trabaja en una empresa socialista.

En la época actual y sin variar fundamentalmente la escena, Juan podría pertenecer a varias clases o capas sociales, según cuáles sean, unas u otras, las relaciones de producción a que está sujeto. Lo que varía en cada caso son las *relaciones de propiedad de los medios de producción*.

En el primer caso, el leñador es dueño tanto del bosque como de sus herramientas; en el segundo y tercero sólo posee sus instrumentos de trabajo; en el cuarto no posee medio de producción alguno; en los dos últimos comparte colectivamente el derecho de propiedad, ya sea con un conjunto de personas o con la sociedad entera.

Vemos así que *el rasgo determinante de las distintas relaciones de producción es la propiedad de los medios de producción*.

Si lo ubicamos en épocas pasadas, nuestro Juan podría ser:

- miembro de una comunidad primitiva;
- un esclavo, cuya persona misma pertenece a su dueño;

— un siervo, obligado por su señor a entregarle gratuitamente la mitad de su trabajo o del producto.

Pero en cada uno de estos casos los instrumentos de producción no pueden ser los mismos.

Con herramientas de piedra no se podían tener esclavos, puesto que en tal caso el rendimiento del trabajo apenas alcanzaba para el sostenimiento individual. Es por ello que la esclavitud aparece con el uso de los metales, que permiten mejores herramientas y más productividad. Cuando la técnica avanza más, el siervo sustituye al esclavo porque sólo cuando el trabajador es dueño de una parte del producto, tiene interés en cuidar los instrumentos, el ganado de labor, etc. y en lograr más alta productividad. En cambio, la servidumbre no sería compatible con la maquinaria y el tractor, porque en el feudalismo no habría mercado para una producción en gran escala que tornara económico el uso de tales elementos y además este tipo de explotación presupone una avanzada división del trabajo que requiere una especialización técnica; ello hace imposible distinguir, dentro del producto, el trabajo individual. El producto final es el resultado de un trabajo en equipo, que sólo puede realizarse bajo una dirección centralizada, ya sea la del capitalista, la de la cooperativa o la del Estado.

Pensemos en una moderna fábrica donde el funcionamiento simultáneo de cientos de máquinas diferentes requiere un perfecto orden y una férrea organización del trabajo de numerosas personas. ¿Cómo podría conciliarse esta empresa con el esclavo analfabeto, con el siervo que toma para sí parte del producto o con el trabajador individual? La gran industria ligada al mercado mundial ha llevado a su grado máximo la socialización del trabajo. Ello choca, en el capitalismo, con la subsistencia de la propiedad privada, provocando una contradicción esencial.

Hemos visto que, cada distinto grado de desarrollo de las fuerzas productivas impone diferentes *relaciones de producción*.^{*} Esta es una ley fundamental de la economía política, que rige inexorablemente a todo lo largo de la historia humana.

El conjunto de las relaciones de producción vigentes constituye la *estructura económica*, o base de la sociedad.



^{*} Las relaciones de producción comprenden:

- Formas de producción de los medios de producción
- Situación de las clases y grupos en la producción y sus relaciones
- Formas de distribución de los productos —n.m.

7) Estructura económica, o base de la sociedad:

Está constituida por el conjunto de las relaciones de producción vigentes en una sociedad. Esta estructura o base sirve de fundamento a la *superestructura de la sociedad*

8) Superestructura de la sociedad

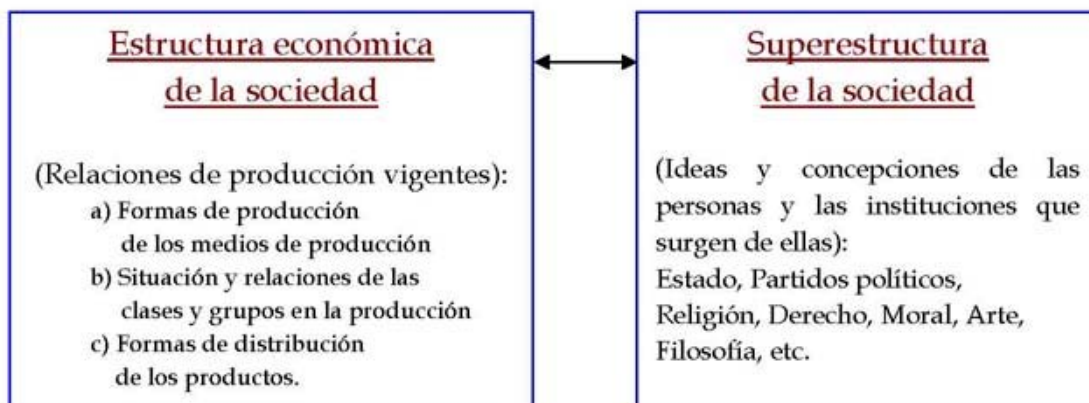
Está constituida por las ideas y concepciones de las personas, las instituciones que emergen de ellas (el Estado, la Iglesia, los partidos políticos, etc.), el derecho, la moral, el arte, la filosofía, etc.

La base y la superestructura se desarrollan históricamente. Cada formación económico-social tiene determinada base y su correspondiente superestructura.

Los conceptos “base” y “relaciones de producción” tiene el mismo contenido; pero el primero se vincula con la superestructura, mientras que el segundo se vincula con las fuerzas productivas.

La relación entre la estructura económica de la sociedad (base) y su superestructura es dinámica y compleja. Normalmente, la superestructura consolida la base (estructura económica) y frena los cambios. Tal es, por ejemplo, la función del Estado burgués y su aparato represivo. Pero, en determinadas etapas, los cambios en la superestructura modifican a su vez la estructura. Esto sucede, por ejemplo, cuando nuevas clases toman conciencia de sus propios intereses, se apoderan del poder político y aplican leyes que modifican total o parcialmente las relaciones de producción. Ejemplo de ello, entre muchos, lo dan la Revolución Francesa de 1789, la rusa de 1917 y la cubana de 1959.

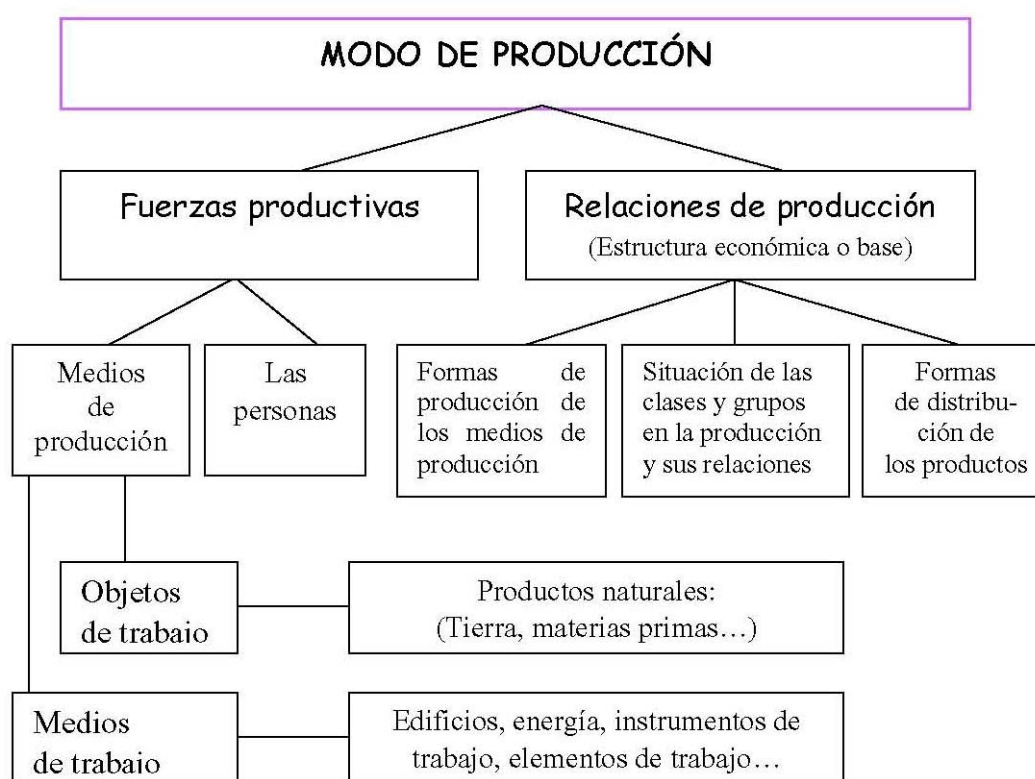
En cada época concreta pueden coexistir distintas relaciones de producción, pero alguna será siempre la dominante y determinará cual es el *modo de producción* que rige en la sociedad.



9) Modo de producción

El modo de producción es la resultante de la conjunción de las fuerzas productivas (con un grado determinado de desarrollo) y las relaciones de producción que le corresponden.

Esquema explicativo de todo lo anterior:



El contenido de todo desarrollo económico es el crecimiento de las fuerzas productivas o, lo que es lo mismo, el crecimiento de la productividad del trabajo, pero su forma depende de las relaciones de producción. Cuando la forma ya no corresponde al contenido, esa forma ha caducado y su cambio sobrevendrá inexorablemente, más tarde o más temprano. Dicho de otra manera, cuando las relaciones de producción ya no corresponden al grado de desarrollo de las fuerzas productivas sino que, por el contrario, lo frenan y lo distorsionan, se abre una era de revolución social.

La historia ha conocido diversos modos de producción: comunidad primitiva, esclavismo, feudalismo, capitalismo y socialismo*, vislumbrándose para el futuro una nueva fase: el comunismo.

Todo demuestra que la humanidad, a medida que avanza, debe modificarse por sí misma.

La definición de “economía política”

Hemos dicho que en la sociedad capitalista, la burguesía, por ser clase dominante, no quiere cambios y por eso sus ideólogos ocultan el carácter dinámico de las relaciones sociales. Intentan eternizar el capitalismo y, para ello, lo embellecen y olvidan las contradicciones de clases. Pretenden que lo que es bueno para la burguesía, es bueno para toda la sociedad, hoy y siempre.

Para sostener tales ideas deben violentar la realidad de los hechos y abandonar el campo de la ciencia. Por eso, la economía burguesa posterior a los clásicos, al apartar-

* Se discute la inclusión del “modo de producción asiático”

se de la verdad, se convirtió en apologética y vulgar. Como consecuencia, las definiciones burguesas de la economía política no hacen otra cosa que girar en torno del principio hedónico, afirmando que es la ciencia que investiga la manera de obtener el óptimo aprovechamiento del trabajo humano y de los recursos disponibles para satisfacer un máximo de necesidades.

Estas definiciones son falsas de raíz porque ignoran un hecho fundamental. Que la sociedad capitalista está dividida en clases. Los economistas al servicio de la clase dominante no estudian la forma de beneficiar a toda la sociedad, sino sólo a la burguesía. El capitalista invertirá su dinero allí donde obtenga mayor ganancia, aunque ello perjudique al conjunto de la sociedad. Así, por ejemplo, gastará ingentes sumas para publicitar el mayor consumo de whisky o tabaco.

Toda definición que, en una sociedad dividida en clases, ligue la economía a la mejor satisfacción de las necesidades sociales, es falsa. La clase dominante procura, primordialmente, acrecentar su poder, dado que la satisfacción de sus necesidades está asegurada por la continuidad de su privilegio; claro ejemplo de ello lo da el magnate que lucha por controlar un yacimiento más o una industria más, aun cuando posea suficiente acumulación de riquezas como para cubrir sus necesidades durante un milenio.

La sociedad de clases derrocha ingentes recursos en todo tipo de artículos y servicios superfluos, mientras los trabajadores apenas pueden satisfacer sus necesidades básicas y perentorias. Lo que mueve al capitalismo no es la satisfacción de las necesidades sociales, sino la acumulación de capital.

Paradójicamente, la definición burguesa es sólo aplicable a una sociedad comunista. En cambio los marxistas, partidarios del comunismo, son quienes han formulado una definición científica de la economía política, que dice:

“La economía política es la ciencia del desarrollo de las relaciones sociales de producción, es decir, de las relaciones económicas entre los hombres, y esclarece las leyes que gobiernan la producción y distribución de los bienes materiales en la sociedad humana a lo largo de las diversas fases de su desarrollo”.

Esta definición cumple dos condiciones esenciales:

- 1) Es clasista, no elude las relaciones de producción, o sea, las formas de la propiedad de los medios de producción que dan origen a las diversas clases sociales.
- 2) no es estática; la sociedad cambia y se desarrolla, y por ello cambian las leyes económicas.

La economía política es una ciencia dinámica y viva porque la realidad que estudia también lo es. Descubre las leyes generales que se ocultan tras los diversos fenómenos y pone al desnudo su esencia. Marx dijo que si el fenómeno coincidiera con su esencia, no haría falta ciencia alguna y que, en el campo de la economía, la apariencia no sólo encubre la esencia, sino que las cosas se presentan como lo contrario de lo que realmente son. Esto lo comprobaremos repetidas veces a lo largo de los próximos capítulos.

La economía política no estudia los problemas de un país determinado, sino las leyes de cada modo de producción. Si se trata, por ejemplo, de las leyes del capitalismo, dichas leyes rigen en todo lugar donde impere ese sistema. Sin su conocimiento no

podríamos abordar con éxito el estudio científico de la economía de ningún país capitalista.

El fenómeno concreto es, sin embargo, infinitamente más rico y complejo que su esencia; como dijo Goethe, toda teoría es gris, pero verde y jugoso el árbol de la vida. El conocimiento de la teoría económica es indispensable para la comprensión cabal de la realidad, pero no exime del estudio particular de cada caso.

El economista que pretenda ser científico ha de apoyarse en la economía política para investigar la realidad concreta en cada momento. Sin ese apoyo sería, a lo sumo, un técnico en aspectos parciales de la vida económica. Navegaría a tientas por la superficie sin comprender las leyes profundas que determinan el curso de las aguas.

Aquellos economistas que, eludiendo las leyes derivadas de las relaciones de producción, se limitan al mero estudio de la fluctuación de los precios, de la demanda, la inversión, la tasa de interés, la emisión, el régimen impositivo, etc., aunque utilicen para ello la matemática y la econometría más avanzadas, permanecerán prisioneros de la apariencia. Podrán aplicar medidas de “política económica” capaces de alterar temporalmente y en cierta medida los efectos de las leyes, pero jamás conocerán y modificarán las leyes mismas. Ello sólo sucederá cuando dichas medidas sean revolucionarias o, lo que es lo mismo, cuando modifiquen las relaciones de producción, la base de la sociedad.

* * *

Vocabulario del tema primero:

- Economía
- Categorías
- Fuerza de trabajo
- Objeto de trabajo
- Materia bruta
- Materia prima
- Instrumentos de trabajo
- Medios de trabajo
- Medios de producción
- Fuerzas productivas
- Relaciones de producción
- Estructura económica de la sociedad (o base)
- Superestructura
- Modo de producción
- Economía política

Capítulo Segundo

TRABAJO, VALOR Y MERCANCÍA

Al finalizar su jornada de trabajo, Juan ha cortado una tonelada de leña*. Fatigado, comenta:

—Ayer, la tarea me resultó más fácil; como la madera estaba más seca, me llevó mucho menos tiempo.

Juan ha realizado una labor concreta: cortar una tonelada de leña. Pero esa tarea *hubiera podido* insumirle, según las condiciones, más o menos trabajo.

Vemos así que el trabajo, como todo fenómeno, tiene dos aspectos: *cualitativo* y *cuantitativo*.

Por su *calidad*, la labor de Juan, como leñador, es diferente de la de Diego el panadero, o José el pescador. Pero si los tres han trabajado con la misma intensidad y durante un período igual de tiempo, la *cantidad* de trabajo realizado por cada uno habrá sido la misma.

¿Con qué finalidad ha cortado Juan su leña? Podría haberlo hecho para proteger del frío su propio hogar. Se trataría entonces de un trabajo para sí, de un *trabajo privado*. Pero si Juan es miembro de una comunidad, mientras él corta leña para todos, la labor de los demás asegura los alimentos, vestimentas y demás bienes indispensables para él. En tal caso, la tarea de Juan es parte de una división de trabajo colectiva; es un *trabajo social*.

Juan podría ser también un productor independiente que vende su leña en el mercado y compra a su vez lo que necesita. También en este caso, Juan realizaría un trabajo social; una partícula dentro de la división de trabajo vigente a nivel de toda la sociedad.

De pronto, Juan se encuentra con Diego, quien le pregunta: -Trabajas?- Juan responde: -Afortunadamente, sí-.

¿A qué tipo de trabajo se refieren? ¿Al de carpintero, panadero, herrero, etc.,? No. Evidentemente no aluden a ningún trabajo *concreto* en particular. No se refieren a la calidad ni a la cantidad del mismo, sino al *trabajo humano en sí*, en abstracto; a lo que tienen en común todas las diferentes tareas que realiza el hombre; al trabajo en general, considerado como un gasto de energía que pone en acción el cerebro y los músculos del hombre al servicio de un fin predeterminado.

Nos hemos detenido en diversos aspectos del trabajo —cualitativo y cuantitativo, privado y social, abstracto y concreto— porque cada uno de ellos tiene fundamental importancia en economía política.

* La economía es una ciencia social y sus leyes no surgen jamás de la acción aislada de un individuo, sino que son un producto de lo que acontece en el conjunto de la sociedad. Por eso Marx ridiculiza las “robinsonadas” con las cuales algunos autores pretenden fundamentar la ciencia económica. Si, por razones puramente didácticas, referimos lo que hacen, dicen o piensan Juan, Pedro, Diego, etc., es sólo una licencia para esquematizar, en forma sencilla, complejos fenómenos de la vida económica de la sociedad mercantil capitalista.

Retrocedamos en la historia hasta llegar a una comunidad primitiva. El cacique está reunido con sus consejeros a fin de planear la distribución del trabajo colectivo. Se decide que sean tantos los hombres que se dediquen a la caza, muchos menos a construir chozas de madera, y uno solo a cortar árboles, etc.

Para esa decisión han debido tomarse en cuenta, conscientemente, los aspectos cualitativos y cuantitativos del trabajo. Si la experiencia les indica que la caza insume más trabajo que la construcción de chozas o el corte de madera, se necesitarán más cazadores que carpinteros, un solo leñador, etc.

En esa comunidad, el trabajo privado es insignificante. Los medios de trabajo pertenecen a todos por igual, la vida es dura y la subsistencia de la colectividad requiere el esfuerzo máximo de sus miembros. Sólo excepcionalmente disponen de algún tiempo libre que pueden utilizar para sí (para hacerse un adorno, por ejemplo). Por lo tanto, la distinción entre trabajo social y trabajo privado no tiene importancia práctica.

En medio de una terrible lucha diaria por la supervivencia, la pregunta ¿trabajas? O ¿tienes trabajo? sería absurda. En la práctica y, por tanto, también en la mente de los hombres, el trabajo es social y concreto.

Demos ahora un gran salto en el tiempo. Juan, el leñador, es ahora un productor privado, dueño de sus hachas, de su sierra y de la madera por él cortada. Para subsistir, Juan vende su producto en el mercado y compra allí lo que necesita. El trabajo de Juan ha cristalizado en una *mercancía*.

Surge así una profunda contradicción. Juan trabaja en el bosque para sí; su trabajo es privado, puesto que sólo él es dueño de su mercancía. Pero su trabajo es a la vez social, puesto que su mercancía está destinada a satisfacer necesidades ajenas, colectivas. Por el mismo mecanismo, otros productores privados elaboran las mercancías que consume Juan.

Lo que Juan lleva al mercado no es su trabajo, sino el fruto de su trabajo: su mercancía: pero por ser ella un producto de esa labor, reúne en sí todos los aspectos del trabajo que le dio origen.

En una sociedad donde imperan la propiedad privada y, por lo tanto, la producción mercantil, la *mercancía* es su célula económica. La riqueza social se presenta “como un inmenso arsenal de mercancías”. Por eso el estudio de la economía política debe comenzar por la mercancía, que resume todos los aspectos del trabajo y todas las contradicciones de la sociedad mercantil.

La mercancía es:

- 1) un producto del trabajo humano
- 2) capaz de satisfacer una necesidad, brote esta del estómago o de la fantasía
- 3) destinado al intercambio.

La mercancía es entonces, a la vez, un *objeto útil* y un *valor*.

Además de satisfacer una necesidad (objeto útil), tiene un determinado valor, que se pone en evidencia al ser vendida.

Su *calidad* es lo que permite que una mercancía pueda satisfacer una necesidad humana; esta cualidad hace posible a su vez que la mercancía sea apta para el intercambio; si no sirviera para algo, nadie daría nada por ella.

¿De dónde proviene este aspecto cualitativo? Lo que transforma la madera en bruto en un objeto útil, por ejemplo una mesa, es *el trabajo*. Aserrar, cortar, encolar, etc., es una tarea concreta, un trabajo de carpintero, distinto a todos los demás (cualitativo). Si el carpintero ha hecho la mesa para usarla en su hogar, le interesa que sirva, que dure, que tenga buen aspecto, etc. Si posee estas cualidades se dirá que “está bien hecha” lo cual está expresando que el aspecto cualitativo de la mesa deriva del aspecto cuantitativo del trabajo.

Si el carpintero lleva su mesa al mercado, lo que motiva el interés del comprador es su aspecto cualitativo, su utilidad; desea un producto “de calidad”. Al vendedor, por el contrario, sólo le interesa realizar su valor (venderla). Lo mismo le sucede al herrero, al panadero, al zapatero, etc., cuando venden sus mercancías. Los distintos trabajos del carpintero, herrero, panadero, etc., crean diferentes objetos útiles; pero lo que iguala todos estos trabajos es que todos sus productos poseen valor, son valores-mercancías. Desde este punto de vista, por más diferentes que sean los trabajos de cada uno, producen por igual el mismo efecto.

Lo que da valor a las mercancías no es, pues, el trabajo concreto, diferenciado, sino el trabajo humano puro y simple, el trabajo abstracto, indiferenciado.

¿Cuántas mesas, panes, zapatos, etc., encontrarán en el mercado los compradores, deseosos de satisfacer sus necesidades? Ello dependerá de la cantidad de horas de trabajo que hayan realizado los carpinteros, panaderos, zapateros, etc. Pero, ¿de qué depende que el valor de las mercancías vendidas por Juan sea mayor o menor que el valor de las vendidas por Pedro? Ello dependerá de la cantidad de trabajo considerado en abstracto como trabajo humano en general, cristalizado en las mercancías.

¿Cómo se mide la cantidad de trabajo? Ya lo hemos dicho: se mide por el tiempo y la intensidad. A igual tiempo de labor, tanto más trabajo cuanto más intensidad; a igual intensidad, tanto más trabajo cuanto más tiempo.

Volvamos a nuestra mesa: como mercancía, posee un doble carácter: es a la vez objeto útil (*valor de uso*) y valor de cambio (llamado también “*valor*” sin más). Pero sabemos ahora que este doble carácter de la mercancía es una consecuencia del doble carácter del trabajo que la origina. Como trabajo concreto crea un objeto útil (o valor de uso); como trabajo abstracto crea un valor, que se manifiesta cuando la mercancía es vendida o cambiada por otra. Si averiguamos que una mesa vale igual que 5 metros de tela, vemos que el valor de la mesa, hasta entonces indeterminado, se manifiesta ahora como un valor de cambio expreso y determinado. Esta relación nos indica que la cantidad de trabajo humano puro y simple (abstracto) cristalizado en una mesa es igual a la cantidad de trabajo cristalizado en 5 metros de tela.

Sólo en el mercado, al cambiar su producto, el carpintero puede relacionar y comparar su trabajo con el trabajo del sastre, del herrero, panadero, etc. En la tribu primitiva, cada trabajo concreto era a la vez directamente social. En la economía mercantil, el

trabajo se realiza en los talleres privados, sin saber si esa labor será útil o no para la sociedad, es decir, si la sociedad necesita o no esos productos y si podrán venderse. Pero si esos productos son aceptados por el mercado, entonces el trabajo invertido en ellos toma la forma de un trabajo social, pues participa de la división del trabajo establecida de hecho y en forma espontánea dentro de la sociedad. Pero cuando los productores se relacionan entre sí intercambiando sus respectivos productos en el mercado, es cuando se revela el aspecto social de su trabajo; lo que cuenta en esta relación social entre productores, lo que la regula, es la cantidad de trabajo contenido en las mercancías de cada uno.

Marx fue el primero en explicar el doble carácter del trabajo, en descubrir y poner de relieve el papel del trabajo abstracto como fuente de valor. *El trabajo abstracto es una categoría fundamental, una piedra angular, en la economía política.* Como el mismo Marx lo indica, muchos pensadores llegaron antes que él a borde mismo de la explicación científica del valor, pero se estrellaron por su incapacidad para comprender el carácter abstracto del trabajo. Esto sucedió porque arrastraban el fardo ideológico de las clases dominantes y no pudieron desprenderse de él. Aristóteles fue uno de estos pensadores, pero ¿cómo podía él asimilar el concepto del trabajo humano puro y simple, que iguala todos los oficios y todos los hombres, si formaba parte de una clase para la cual, el trabajo del esclavo no era realizado por un ser humano, sino por “bestias parlantes”? ¿Cómo podía el burgués Adam Smith, producto de una sociedad que honraba al banquero y despreciaba al carbonero, descubrir algo que iguala a todos? Sólo la reflexión y lucha por una sociedad sin clases, que no admite las desigualdades sociales, estaba en condiciones de resolver el problema.

Debemos aún dilucidar la siguiente cuestión: un técnico o un especialista, que realiza 8 horas de trabajo calificado y complejo ¿agrega a la mercancía igual cantidad de valor que un peón en 8 horas de trabajo simple no calificado? Evidentemente, no:

“El trabajo complejo encierra el gasto de trabajo de los que han aprendido a realizarlo y el de los que les enseñaron y también el costo de los medios invertidos en la enseñanza. Ejemplos de trabajos complejos son el del mecánico, el del sastre, el del zapatero, etc. El trabajo simple es aquel que no necesita ninguna preparación especial. El trabajo complejo crea, en una misma unidad de tiempo, más valor que el simple. En el proceso de intercambio se verifica, a espaldas de los productores, una continua reducción de trabajo complejo a trabajo simple. La magnitud del valor de una mercancía se mide por la cantidad de trabajo simple, socialmente necesario, que compendia”[]*

Sigamos nuevamente los pasos de nuestro Juan que, luego de trabajar una jornada entera en el bosque, lleva una tonelada de leña al mercado. Allí le ofrecen 5 Kg. de pan a cambio de su tonelada de leña. Juan se entera de que, como producto de un día de labor, los demás leñadores traen, cada uno, dos toneladas de leña que equivalen a 10 kg. de pan. ¿Qué sucede? ¿Acaso Juan no ha trabajado igual de tiempo que los demás?

* Spiridinova y otros, Curso superior de Economía Política, México, Edit. Grijalvo, pag.70

Juan piensa: —Todavía no domino bien mi oficio; ellos trabajan mejor que yo. Lo que debo hacer es observar cómo afilan el hacha, cómo dan el golpe, de qué manera cortan los troncos, etc.

Juan no es tonto, y al poco tiempo alcanza igual destreza que los demás. Así consigue cortar dos toneladas de leña, que equivalen a 10 kg. de pan.

Pero Juan es joven y ambicioso y razona: —Tengo salud y fuerza. Si trabajara más intensamente podría vender más leña. Juan le da duro al hacha y cada jornada consigue llevar al mercado 3 toneladas de leña, equivalentes a 15 kg. de pan.

Vemos que tres jornadas de trabajo de Juan con una misma duración temporal se han cristalizado en tres valores bien diferentes. ¿Qué nos dicen estos ejemplos? Que el valor es un fenómeno social.. Que lo que importa no es el tiempo de trabajo individual, sino *el tiempo socialmente necesario en condiciones normales de intensidad y productividad*.

Juan no se entera si su tiempo individual de trabajo es mayor o menor que el término medio social, hasta que concurre al mercado. Es allí donde el aspecto privado, concreto, de su trabajo, se unifica con su aspecto social y abstracto; donde todas las diferencias individuales se comparan y confluyen a crear la media social que determina el valor de las mercancías.

Cierto día, Juan compra un nuevo tipo de hacha, cuya hoja es de aleación más dura y liviana y permite un afilado muy superior. Advierte que con ella, en una jornada de labor de intensidad normal, puede cortar no dos sino cuatro toneladas de leña, equivalentes a 20 kg. de pan. Juan vive ahora mucho mejor que los demás leñadores. Pero poco a poco, ellos también van comprando el hacha nueva.

Como cada uno lleva ahora al mercado doble cantidad de leña, parte de ella queda sin vender. Todos tratan de colocar su producto, aun a costa de recibir menos por tonelada. Llega un momento en el cual las 4 toneladas de leña se cambian por sólo 10 kg. de pan. Juan obtiene ahora, por cada día de trabajo, lo mismo que tiempo atrás, cuando usaba el hacha antigua. Advierte así que, cuando aumenta la productividad del trabajo, descende en la misma proporción el valor de cada unidad de producto. O que, dicho de otra manera, un día de trabajo tiende a cristalizarse en la misma cantidad de valor, sea cual fuere la cantidad de mercancías que se produzcan durante ese lapso.

Transcurrido un tiempo, Juan vuelve a inquietarse. Observa que José, el pescador, trabaja igual tiempo que él, pero vive mucho mejor: obtiene 15 kg. de pescado por día, equivalentes a dos jornadas de labor de Juan. Evidentemente, el oficio de pescador es más conveniente que el suyo. Así que, en sus días de descanso, Juan aprende a pescar. Al cabo de un tiempo domina ya el nuevo oficio. Juan deja el bosque y va a trabajar al río. ¡Ahora sí vive mejor! Pero su ejemplo tienta a otros leñadores de la región y muchos siguen los pasos de Juan. Poco a poco la leña tiende a escasear y comienza a sobrar pescado. Sube el valor de cambio de la leña y baja el del pescado. Juan comprueba ahora que aquellos leñadores que continuaron con su oficio viven mejor que él y regresa al bosque.

Por un tiempo Juan no se inquieta: pescadores y leñadores gozan de un nivel de vida similar. Pero la ambición de Juan no le permite vivir tranquilo: cierto día observa que escasea la harina y los molineros viven mejor que él... etc.

La ley del valor

Las distintas experiencias de nuestro Juan podrían resumirse así: Las mercancías tienden a cambiarse en consonancia con su valor, o sea representando cantidades iguales de trabajo social. Este es un enunciado de la ley del valor, que es básica allí donde impera la producción mercantil y la propiedad privada. Como dice Marx, “*de acuerdo con la ley del valor, que rige el intercambio de mercancías, se cambian equivalentes, cantidades iguales de trabajo materializado*”.

Las idas y venidas de Juan muestran que la ley del valor es ciega e inexorable; que se abre paso a espaldas de los productores y a través de las innumerables variantes casuales del mercado.

Engels dice que, en una sociedad de productores privados que intercambian sus mercancías, la competencia pone en acción la ley del valor, instaurando así la única forma de organización y orden en la producción social que es posible en tales circunstancias. Sólo el abaratamiento y el encarecimiento excesivo de los productos muestran de un modo tangible a los diferentes productores qué y cuánto necesita la sociedad y qué no necesita.

Doble carácter del trabajo materializado en la mercancía



Cuando la producción y el consumo no están planificados y cada uno produce anárquicamente lo que quiere, sólo en forma casual y por breve tiempo la oferta coincide con la demanda. Por lo tanto, tampoco las mercancías se venden por su valor, salvo casualmente y por cierto tiempo. Cuando hay exceso de oferta, los vendedores se perjudican y tienden a dedicarse a otros productos que escasean. De esta manera, la ley

del valor provoca continuos desplazamientos de la producción, desde unas ramas a otras. Esto ocasiona, desde el punto de vista social, una continua dilapidación de recursos y de trabajo humano, pero es la única forma posible de equilibrar una economía espontánea, donde impera la propiedad privada de los medios de producción y de las mercancías.

El oxígeno del aire tiene para nosotros el más alto grado de utilidad, pero no posee valor alguno. Lo mismo sucede con el agua que bebemos en el río. ¿por qué carecen de valor?, ¿por su abundancia? Tanto el oxígeno envasado como el agua vendida por un aguador tienen valor. No son, por lo tanto, ni la escasez ni la utilidad las fuentes del valor. El agua y el aire adquieren valor cuando llegan hasta nosotros como un producto del trabajo humano.

La economía burguesa, o bien omite referirse a la fuente de los precios (que son la expresión monetaria del valor) o bien los fundamenta en base a la mayor o menor utilidad y al grado de escasez. Hemos visto que una mercancía, para tener valor, debe ser a la vez útil; y que en virtud de las oscilaciones de la oferta y la demanda, el valor de cambio no coincide normalmente con el valor. Pero de ahí a negar o desechar la ley del valor, o a sostener que la utilidad o la escasez y no el tiempo social de trabajo, el fundamento básico de los precios, hay un abismo infranqueable. Es el abismo que separa la economía burguesa de la ciencia económica.

La teoría burguesa de los precios se basa, fundamentalmente, en las preferencias y apetencias de cada consumidor. Su teoría es totalmente subjetiva.

Lo que tal teoría jamás podrá explicar es por qué habiendo escasez de naranjas, éstas nunca llegarán a costar tanto como un departamento; o bien por qué, aun habiendo miles de viviendas que no encuentran comprador, jamás su precio descenderá hasta igualar el de las naranjas. Ello sólo es explicable porque el trabajo social cristalizado en una vivienda es muy superior al que se manifiesta en una naranja.

La oferta y la demanda harán oscilar los precios de una mercancía por encima o por debajo de su valor, pero como dijo Marx, los límites de este movimiento estarán dados; el límite superior será el precio que corresponde al tiempo de trabajo realizado en las peores condiciones (tiempo máximo); el inferior será el precio que corresponde al tiempo de trabajo realizado en condiciones óptimas (tiempo mínimo). Una subida mayor sería imposible porque provocaría un aumento correlativo de la oferta; una baja que superara el límite inferior, haría cesar toda oferta.

Cuando los economistas burgueses pretenden explicar la esencia —el valor— se estrellan contra los muros que marcan los extremos hasta los cuales el fenómeno -precio- puede apartarse de dicha esencia. Una vez más se quedan en la superficie, en la apariencia.

El fetichismo de la mercancía

Juan, el leñador, se alimenta merced al trabajo de Diego el panadero, quien, a su vez, calienta su horno merced al trabajo de Juan. La ley del valor, tras una aparente relación entre cosas, está expresando, en realidad, una relación entre personas. Es una ley económica, y ya sabemos que *la economía, ciencia social, no se ocupa de relaciones entre cosas, sino de relaciones entre personas.*

Por más que desmenuemos un pan, no hallaremos su valor; ese valor no es una cualidad del pan, sino una expresión del trabajo realizado por el panadero. Al concurrir al mercado, el hombre encuentra que las mercancías tienen un determinado valor de cambio que sube o baja, mucho o poco, lentamente o a saltos, sin que él se explique el porqué.

Si Juan lleva su leña al no sabrá cuál será la retribución que obtendrá por su trabajo hasta que venda su mercancía. El valor aparecerá así ante sus ojos como un atributo misterioso de la leña, que se le impondrá como una fuerza ciega, ajena a su acción y a su voluntad. Si el precio es más alto, vivirá mejor; si es bajo, sufrirá penurias y deberá quizá cambiar de oficio. El valor traducido en precio de las mercancía regula así la vida de los hombres. Como en el cuento del aprendiz de brujo, el hombre ha perdido el dominio de las fuerzas que él mismo ha creado. Su propia obra se le opone como un poder extraño e incontrolable. Su trabajo toma una forma material, externa, que se le enfrenta como un hecho independiente. *La relación entre los hombres se expresa como una propiedad de las cosas.* Este fenómeno de la economía mercantil es lo que Marx llama “el fetichismo de la mercancía”.

* * *

Vocabulario del capítulo segundo:

- Trabajo concreto y trabajo abstracto
- Trabajo privado y trabajo social
- Trabajo simple y trabajo complejo
- Trabajo cuantitativo y cualitativo —
- Trabajo cristalizado
- Fuerza de trabajo
- Mercancía
- Valor de uso de la mercancía
- Valor de cambio (o simplemente valor) de la mercancía
- Doble carácter de la mercancía
- Ley del valor
- Fetichismo de la mercancía

Capítulo Tercero

EL DINERO

LA HISTORIA DEL DINERO

Si la pila de leña cortada por Juan no ha sido llevada aún al mercado, ¿tiene valor? Indudablemente que sí. Pero, ¿en qué forma podrá expresarse ese valor? Sólo bajo la forma de *valor de cambio*, es decir, como una relación entre dos mercancías. Por ejemplo, 1 tonelada de leña = 15 kg. de azúcar.

El valor de cambio, que sólo aparece en el mercado, es lo externo, es el fenómeno a través del cual se manifiesta el valor, que es lo interno, la esencia.

A medida que se desarrolló el intercambio, fueron variando las formas de expresión del valor. La más antigua y rudimentaria fue la forma simple, aislada o fortuita del valor. Por ejemplo: 1 hacha de piedra = 2 vasijas de barro.

En esta relación, el hacha es la única mercancía que expresa su valor y lo hace en forma relativa, ya que este valor se encarna o toma la forma de otra mercancía, en este caso las dos vasijas de barro, llamada equivalente. Vemos así que dos humildes vasijas se elevan desde el barro con que han sido creadas, hasta convertirse en la expresión tangible y concreta de una invisible e inasible relación social entre los hombres.

De la misma forma si digo: —¿Cuánta es la belleza de María? — Tanta como la de Beatriz—, resulta que una persona concreta y corpórea (Beatriz) pasa a convertirse en la unidad de medida y la representación de algo tan intangible e incorpóreo, como la sensación estética que produce en mi espíritu la imagen de María. Ello es posible porque ambas se relacionan, para mí, con sensaciones cuantitativamente iguales que existen fuera e independientemente de Beatriz y María. Análogamente, hacha y vasijas son expresión material de algo incorpóreo y ajeno a ellas: una cierta cantidad de trabajo humano abstracto.

La fórmula completa sería: La cantidad de trabajo social realizado por Juan para construir un hacha es igual a la cantidad de trabajo social realizado por Pedro para construir dos vasijas de barro. Por lo tanto:

A (1 hacha), cristaliza o contiene tanto trabajo abstracto como B (2 vasijas)

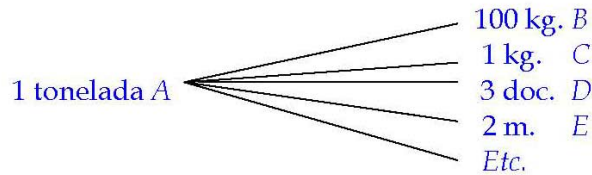
Resumiendo: $A = B$

Pero los compradores y vendedores perciben solamente la fórmula abreviada $A = B$.

O sea, que B , producto de un *trabajo cualitativo y concreto*, se constituye en el espejo que refleja la *cantidad de trabajo* (en abstracto) que dio origen a la mercancía A , que es la forma relativa del valor; B es la forma equivalente.

Pero si decimos $B = A$ los papeles se invierten totalmente. En tal caso, lo que se mide es el valor de cambio de B y ahora su espejo, su equivalente, es A que, como objeto útil, concreto, refleja la cantidad de trabajo abstracto que ha dado origen a B .

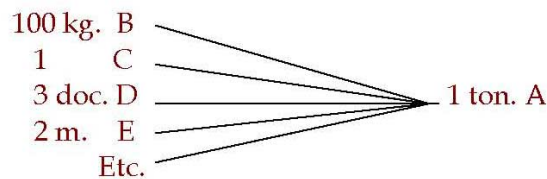
Si Juan lleva su leña al mercado, la puede cambiar, en diversas proporciones, por toda la gama de mercancías existentes. Así, su tonelada de leña podría equivaler a 199 kg. de harina, 1 par de zapatos, 3 docenas de naranjas, 2 metros de lienzo, etc. La fórmula de estas relaciones sería:



que es la *forma total o desarrollada del valor*, y corresponde históricamente a una etapa en la cual el intercambio se ha hecho habitual y engloba una diversidad de productos. Cuanto más se amplía la división del trabajo, más se desarrolla el mercado.

Juan necesita una variada gama de mercancías. Si cada vez que debe adquirir un par de zapatos tuviera que encontrar un zapatero dispuesto a comprar la leña, y lo mismo le sucediera con el pan, los vestidos, etc., sería el cuento de nunca acabar. Al generalizarse el intercambio, ese sistema resultaría cada vez más engorroso; es así como la propia práctica histórica aportó la solución.

Una de las mercancías, la de uso más generalizado, se convirtió en intermediaria de todo intercambio; es decir, en un *equivalente general*. Todas las demás pasaron a expresar su valor a través de ella. Si llamamos A a dicha mercancía, la fórmula de esta nueva relación sería, por ejemplo:



que es la *forma general del valor*, y que corresponde a un intercambio desarrollado, complejo y múltiple. Al colocarse a la derecha de la fórmula, y convertirse en equivalente general, la mercancía A ha dado un verdadero salto mortal y adquiere un poder casi milagroso. Su valor de uso se manifiesta como materialización del valor. Como producto de un trabajo concreto, asume sin embargo la forma universal de manifestación del trabajo humano abstracto. Todos venden sus mercancías a cambio de A y sólo disponiendo de ella es posible adquirir las otras mercancías. Pero la única mercancía que queda huérfana de equivalente es precisamente A, dado que la expresión $A = A$ carecería de sentido. Sólo A pierde toda posibilidad de expresar su valor.

El papel de equivalente general lo han desempeñado, históricamente, diversas mercancías; el ganado, entre los antiguos griegos, romanos, árabes, hindúes; el marfil, en algunas tribus de Africa; la sal en China y Egipto, etcétera.

Supongamos que, en vida de Juan, la oveja se ha impuesto como equivalente general. Ahora Juan puede cambiar su tonelada de leña por una oveja y con ella comprar cualquier otra mercancía. Pero las dificultades de Juan no han terminado. Llevar su ovejita a rastras no es cómodo ni práctico; además, le dan por ella tres metros de tela y Juan sólo necesita un metro y medio; pero no puede partir su oveja.

Otra vez el problema se resuelve en la práctica histórica. Poco a poco, los metales preciosos (oro, plata) se imponen en todas partes como equivalente general. Tales mercancías tienen la ventaja de encerrar mucho valor en poco volumen, poseen gran duración y son fácilmente divisibles. Al expresar el valor de todas las mercancías, el oro perdió la posibilidad de tener equivalente, pero ganó en cambio una aureola mágica y un poder casi ilimitado. A Juan se le facilitan las cosas. Puede cambiar su leña por pepitas de oro, fáciles de llevar, conservar, fraccionar, etc. Los zapatos que Juan necesita valen cinco gramos de oro. Si bien va con sus pepitas a la tienda del zapatero, su problema no está resuelto. Además del oro, necesita una balanza para pesarlo y herramientas para cortar la cantidad justa.

Una vez más, es la práctica histórica la que resuelve el problema. Basta para ello que la balanza y las herramientas estén en manos del Rey y que sea él quien corte el oro en discos uniformes y acuñe en ellos la indicación de su peso. Cada trozo se convierte así en una moneda, en una de cuyas caras la efigie de su augusta majestad, certifica la cantidad y calidad del metal precioso que contiene. De esta manera nace la *forma dinero del valor*. Claro que el dinero corrompe al propio Rey, quien no puede eludir la tentación de embolsarse parte del oro, dando a la moneda un peso inferior al indicado. Es así como las monedas se van achicando a la vez que reyes y príncipes se convierten en expertos falsificadores. Tan remoto es el antecedente de la pérdida de valor de los signos monetarios.

Juan está contento. Vende su leña a cambio de un puñado de monedas de todo tamaño y con ellas puede hacer las compras que desee y en el momento que le convenga. La venta se separa de la compra en el espacio y en el tiempo. La fórmula del trueque $M - M$ (mercancía cambiada por mercancía) se ha transformado en $M - D - M'$ (mercancía cambiada por dinero que se cambia a su vez por otra mercancía). Ahora es posible vender sin comprar y comprar sin vender. Aparece así, en potencia, la posibilidad de que se produzcan perturbaciones en el mercado.

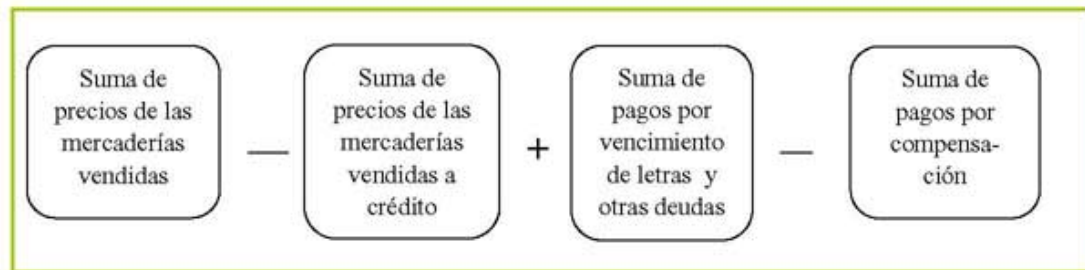
El dinero no sólo actúa como intermediario en la compra-venta, es decir, como medio de circulación, sino que puede también ser atesorado, $M - D$, mercancía por dinero (venta sin compra), o actuar como medio de pago, $D - M$, (compra sin venta).

Juan tiene nuevas preocupaciones. Si bien trae cada día en su bolsa el dinero obtenido con la venta de su leña, vive en zozobra permanente; salteadores de caminos y ladrones amenazan quitarle, en cualquier momento, el dinero producto de su trabajo. Pero, por fortuna, se instala en la ciudad un banquero, quien acepta el dinero en custodia y se hace responsable por él. Contra la entrega del dinero, dicho banquero otorga recibos que dicen: “El banquero x pagará al portador y a la vista la suma de ...” Así nació *el papel moneda*. A veces, es el Rey mismo quien custodia las monedas. Pero banqueros y gobernantes, en muchas ocasiones, emitieron recibos por más cantidad que el oro real depositado en sus arcas...

Con la aparición del dinero, nace el crédito. El vendedor puede desprenderse de su mercancía sin recibir dinero, quedando a su favor un crédito, o sea una cantidad a percibir en el futuro. El dinero actúa aquí sólo como dinero aritmético. Las mercancías

pueden circular en base a simples registros contables, sin requerir dinero contante y sonante. El dinero puede ser remplazado por cheques o títulos de crédito endosables. Mediante el dinero aritmético, deudas y créditos pueden cancelarse por compensación. Con la generalización del “clearing” o cámara compensadora de cheques, el grueso del movimiento de mercancías se realiza sin uso del dinero real, que queda relegado al sector minorista.

De este modo, la fórmula que expresa la cantidad de dinero necesaria para la circulación es la siguiente:



El fetichismo del dinero

El desarrollo de la primitiva fórmula $M - M$ nos ha ido llevando, a través de complicaciones sucesivas que reflejan la creciente complejidad histórica de los mecanismos de la economía, a un punto donde se pierde de vista el origen de este proceso. Partiendo del trueque esporádico hemos llegado a un mundo gobernado por el dinero, que tanto puede asumir la forma real como ideal. Compras, ventas y pagos pueden realizarse independientemente unas de otras y con o sin uso de dinero. Los títulos de crédito y cheques circulan con mayor volumen que el dinero mismo.

Bajo la forma de papel moneda inconvertible, cuya capacidad adquisitiva disminuye constantemente por la inflación, el dinero aparece con un fenómeno misterioso, cambiante, caprichoso y violento; como una fuerza ingobernable y anárquica, que se impone a los seres humanos. Ante la caída del poder adquisitivo del dinero, los asalariados ven deteriorarse día a día su nivel de vida. Los ahorristas ven diluirse el producto de su esfuerzo. Todo es zozobra, inestabilidad e incertidumbre.

El dinero, dios omnipotente, sojuzga todos los espíritus. Se lo desea apasionadamente, se lo teme y se lo maldice. Poetas y moralistas lo responsabilizan de todas las corrupciones, vicios y crímenes.

Sin poder defenderse, el dinero se ve obligado a desempeñar sin descanso un doble papel: encarnar con su cuerpo material el trabajo abstracto de los hombres y representar en espíritu todas las esperanzas, penas y pecados humanos.

El dinero, producto de los actos del hombre, se le opone en la sociedad no planificada como una fuerza extraña, tremenda y monstruosa. Este fetichismo del dinero no es sino el desarrollo ulterior del fetichismo de la mercancía. Las fuerzas que el hombre desató pero que no comprende ni domina, lo aprisionan y lo alienan. Sólo en una sociedad planificada, donde el hombre conoce la acción de las leyes económicas y las pone a su servicio, se crean las condiciones para poner fin a esta alienación. Pero la

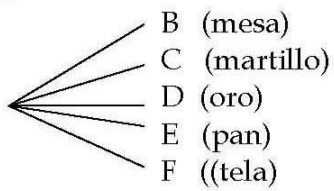
planificación no es posible allí donde impera la propiedad privada de los medios de producción.

Desarrollo de las formas de valor

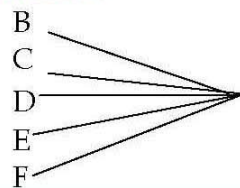
Forma simple del valor:

A = B (B = equivalente de A)
B = A (A = equivalente de B)

Forma desarrollada del valor:

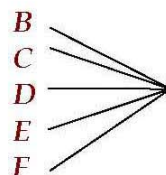
(oveja) A 

Forma general del valor

B 
C
D
E
F

A = mercancía equivalente general
= (oveja, por ejemplo)

Forma dinero de valor

B 
C
D
E
F

= 5 gramos de oro

Capítulo Cuarto

LA PLUSVALIA

Cómo se convierte el dinero en capital

Hasta aquí, la fórmula de la circulación de mercancías era $M - D - M$. (*con mercancías se obtiene dinero para conseguir otras mercancías equivalentes*)

En caso de que la mercancía fuese revendida, la misma fórmula se expresaría como $M - D - M - D - M - D - M \dots$

Hemos visto que el proceso comenzaba con la venta de la mercancía y el dinero actuaba sólo como intermediario, sea como medio de circulación o de pago. De esta manera, la circulación de mercancías se presentaba como un modo de satisfacer las necesidades de una sociedad donde imperaba la propiedad privada de los medios de producción y la división del trabajo. Juan vendía su leña y, con el dinero obtenido, adquiría los productos que necesitaba.

Imaginemos ahora que Juan vende su leña a un comerciante. La cosa cambia radicalmente. Para el comerciante, la finalidad de la compra es obtener más dinero mediante la venta de la mercancía.

Desde este punto de vista, la fórmula del proceso sería la siguiente:

$$D - M - D + d, \quad (\text{siendo } d = \text{incremento de dinero}).$$

(Con dinero compro una mercancía que, al venderla, me retorna mi dinero más una ganancia d)

Aquí el ciclo comienza por el dinero, con el que se compra o adquiere una mercancía, y finaliza con la venta de esa mercancía por más de lo que ha costado. El dinero empleado en la operación (D) se convierte en dinero incrementado ($D + d$).

A este incremento del dinero (d) Marx le da el nombre de *plusvalía*.

El dinero no es ya un mero intermediario. Se ha convertido ahora en la finalidad misma de la circulación mercantil. Se lanza dinero a la circulación con el fin exclusivo de retirar luego más dinero. El dinero se ha convertido así en capital y su misión es producir plusvalía. Pareciera que la circulación sudara constantemente dinero. Queda planteado un problema fundamental; dilucidar de dónde surge esta plusvalía; aclarar esta propiedad milagrosa del dinero-capital, que parece aumentar por sí mismo, como los peces bíblicos.

Surge una evidente contradicción. Hasta aquí, habíamos dicho que el mercado se rige por la ley del valor, que la tendencia es al intercambio de equivalentes. Si ello es así, partimos de la base de que, en la fórmula $M - D - M$ tanto los productos que se intercambian como las monedas de oro que actúan como intermediarias, deben poseer

el mismo valor, es decir, materializar cantidades iguales de trabajo en su aspecto abstracto.

Pero en la fórmula $D - M - D'$ (donde $D' = D + d$), el capitalista compra una mercancía con oro y al venderla obtiene más oro del invertido, o sea más valor. Ello aparenta echar por tierra la veracidad de la ley del valor. O bien demostramos que la plusvalía no sólo no niega esta ley, sino que se obtiene a través de ella, o bien todo lo dicho hasta ahora es falso.

Pareciera existir todavía una posible escapatoria: ¿no será, tal vez, que los poseedores de dinero, los capitalistas, compren permanentemente las mercancías a menos de su valor? Tal supuesto es imposible: en tal caso, lo que cada uno gana como comprador lo pierde como vendedor. En el proceso, las diferencias se compensan y se nivelan. Ello no explica, pues, la plusvalía.

Volvamos al reino imaginario donde nuestro leñador Juan se dirige al mercado con su cargamento de leña[*]. Allí se encuentra con don Arturo, un capitalista astuto y codicioso, quien le compra su mercancía a menos de su valor y la revende luego a mayor precio. Más tarde o más temprano, Juan se da cuenta del engaño y prescinde de intermediarios. Don Arturo se queda sin proveedor y aprende así que un negocio no puede mantenerse permanente-mente sobre bases falsas. Asimilando esa lección, Don Arturo invierte parte de su capital en la compra del bosque. Juan ya no tiene dónde cortar leña; apremiado por sus necesidades llega hasta el límite de vender sus hachas. Lo único que le queda es su oficio de leñador, su capacidad de trabajo. A su vez, Don Arturo necesita ahora que alguien corte la leña. Juan llega a un acuerdo con él. En adelante trabajará para el capitalista, el cual se encargará de proveer sus necesidades básicas (alimentación, vestimenta, etc.).

Juan corta leña durante 8 horas al día, pero ya no es dueño de ella, ni la vende en el mercado. Es Don Arturo ahora el propietario de dicha mercancía, quien la vende cada día por 8 monedas, que representan su justo valor, dado que en nuestro caso, cristalizan la misma cantidad de trabajo social que la leña. Don Arturo, que respeta los compromisos contraídos, apenas vende el primer lote de leña, adquiere en una proveeduría todo lo necesario para la subsistencia de Juan, por importe de cuatro monedas de oro. Las otras cuatro quedan en su bolsillo y constituyen la plusvalía. Al término de una nueva jornada de labor de 8 horas, Don Arturo le dice a Juan: —Toma estas cuatro monedas, y en adelante, hazte las compras tú mismo; yo tengo otras cosas en qué ocuparme.

Juan es ahora un obrero. Desposeído de los medios de producción (bosque y hachas) no tiene otra alternativa que trabajar día tras día para Don Arturo. Cada 8 horas de trabajo crea una mercancía cuyo valor se expresa en 8 monedas, pero sólo recibe 4 monedas como retribución. Con las otras cuatro monedas se queda el capitalista. Si Juan fuera, como antes, un productor independiente, podría él mismo vender su mercancía y recibir por ella las 8 monedas. Pero lo único que puede ahora vender es su capacidad para producir, es decir, su *fuerza de trabajo* que, bajo el sistema capitalista, se ha convertido en una mercancía más. Don Arturo compra la fuerza de trabajo,

* Recordamos una vez más que la economía política es una ciencia social y que estos ejemplos individuales son puramente didácticos

esa mercancía tan particular, pues le proporciona una *utilidad* especialísima: *puesta en funcionamiento, crea valor*.

Al igual que las otras mercancías, la fuerza de trabajo mide su valor de acuerdo con el *tiempo de trabajo* socialmente necesario para producirla. Para mantener viva su fuerza de trabajo, el obrero necesita consumir medios de subsistencia que, en conjunto tienen un determinado valor. Si, en nuestro caso, tales medios de subsistencia equivalen a cuatro monedas ello indica que bastan cuatro horas de trabajo social para producir todo lo que Juan consume. Se emplea el mismo tiempo que para cortar $\frac{1}{2}$ tonelada de leña. Por lo tanto, el valor de su fuerza de trabajo es también 4 monedas. Si Juan trabajara sólo cuatro horas, no haría más que reponer la misma cantidad de trabajo social que el invertido para crear los medios de subsistencia que consume. Pero Juan en una jornada produce una tonelada y Don Arturo cuidará muy bien de que la trabaje íntegramente. Esa jornada se divide entonces en dos partes. La primera —supongamos 4 horas— es la que repone el valor de la fuerza de trabajo. A la labor realizada en esta primera parte Marx la llama *trabajo necesario* o bien trabajo retribuido. En la segunda parte, Juan crea un excedente de valor, del cual se apropia gratuitamente el capitalista. A la labor realizada en esta segunda parte Marx la llama *trabajo excedente* o trabajo no retribuido. El valor creado merced a este trabajo excedente y no retribuido lleva el nombre de *plusvalía*.

Queda así develado el misterio de la plusvalía, que no sólo no niega la ley del valor, sino que es una consecuencia de ella y rige cuando la economía mercantil simple se ha transformado en una economía capitalista.

Plusvalía absoluta y relativa

La plusvalía es posible porque un ser humano puede mantenerse y mantener a su familia consumiendo menos de lo que produce. Tal excedente es un resultado del desarrollo de la productividad del trabajo, sin la cual no hubiera tenido lugar la división de la sociedad en clases ni la aparición de la propiedad privada.

En una primera etapa, las tribus primitivas mataban a sus prisioneros de guerra porque la productividad era tan baja que el trabajo de esos prisioneros apenas hubiera sido suficiente para procurar su propia subsistencia. Pero al desarrollarse la productividad, los prisioneros pasaron a ser esclavos codiciados: no sólo era posible mantenerlos con lo que ellos mismos producían sino obtener también *un excedente*.

En la esclavitud, el esclavo no recibía en *apariciencia* retribución alguna ya que todo lo que producía pasaba gratuitamente a ser propiedad de sus dueños; en *realidad* buena parte del producto de su trabajo le era devuelto en forma de medios de subsistencia.

En el feudalismo, la distribución era absolutamente clara y evidente. El siervo sabía cuál era la parte de su tiempo que trabajaba para sí y cuál la que trabajaba gratuitamente para el señor; aquí, la *apariciencia* coincidía con la realidad.

En el capitalismo, lo que surge de la *apariciencia* es que al obrero se le retribuye todo su tiempo de trabajo y que nada recibe el capitalista en forma gratuita. Esta ilusión surge porque cuando el capitalista compra al obrero su *fuerza de trabajo* y la pone

en acción durante una jornada completa de labor, se estipula una retribución por cada día u hora de trabajo o por cada pieza producida. Esta retribución aparenta ser, entonces, una contraprestación de todo el tiempo trabajado. Bajo el capitalismo todo el *excedente*, o sea la diferencia entre lo que el obrero produce y lo que consume, se convierte en *plusvalía para el empresario*. Por su forma, el contrato de trabajo vela la distribución real del producto entre obreros y capitalistas y oculta las dos partes en que se divide la jornada de labor: trabajo retribuido y no retribuido (o lo que es lo mismo, trabajo necesario y excedente). Lo que el capitalista paga al obrero o sea el valor de su fuerza de trabajo, es igual al valor producido en una parte de la jornada. Lo que llamamos plusvalía es el valor producido en el resto de la jornada.

Hemos dicho en nuestro ejemplo que, durante las cuatro primeras horas de su jornada, Juan reponía un valor igual al de sus medios de subsistencia. Trascurridas esas cuatro horas, el trabajo de Juan se convierte en *plusvalía absoluta*. Cuanto más larga o más intensa es la jornada, más plusvalía absoluta. Por tal motivo, el capitalista desea extender hasta el máximo posible dicha jornada, o bien aumentar la intensidad del trabajo.

Allí donde la lucha sindical ha impuesto un límite legal al horario laboral (por ejemplo 8 horas) y consigue que ello se respete, la plusvalía absoluta tropieza con un límite infranqueable. ¿Qué otro camino queda para extraer más plusvalía?: ello sólo sería posible con un aumento en la *productividad* del trabajo. Supongamos que dicha productividad del trabajo crezca de tal manera que no se necesiten ya cuatro horas, sino sólo tres para producir los medios de subsistencia del obrero. Dicho de otra manera, si el obrero repone el valor de su fuerza de trabajo en tres horas, creará plusvalía durante las cinco horas restantes, o sea durante una hora más que antes. La duración de la jornada seguiría siendo la misma, pero la plusvalía aumentaría un 25 %. Se habrá creado así más *plusvalía relativa*, llamada de esta manera porque es un resultado de la mayor productividad del trabajo y no de su mayor duración.

Esta distinción entre plusvalía absoluta y relativa aparenta desvanecerse, ya que toda la plusvalía es absoluta desde el punto de vista de que surge de una prolongación de la jornada más allá del tiempo de trabajo necesario y, a la vez, toda plusvalía es relativa, desde el punto de vista de que es siempre la consecuencia de cierto grado de desarrollo de la productividad del trabajo. Pero esta identidad desaparece si tomamos como constante la productividad, lo único que puede variar es la plusvalía absoluta; si tomamos como constante la duración de la jornada, lo único que puede variar es la relativa.

Llamamos *plusvalía extraordinaria* a la que obtiene una empresa capitalista determinada que, por razones técnicas o por superexplotación, produce más que sus competidoras en el mismo lapso. Generalmente, dicha plusvalía extraordinaria es excepcional y transitoria.

Vocabulario del capítulo cuarto

- Plusvalía
- Capital
- Tiempo de trabajo
- Fuerza de trabajo
- Trabajo necesario
- Trabajo excedente
- Plusvalía absoluta
- Plusvalía relativa
- Excedente
- Plusvalía extraordinaria

Capítulo Quinto

EL SALARIO

Cuando el obrero alquila su fuerza de trabajo al capitalista se establece de antemano un precio. Supongamos que dicho precio haya sido estipulado en $\frac{1}{2}$ moneda por cada hora y que la jornada dure 8 horas. En apariencia, si al final de la jornada el obrero recibe sus 4 monedas, todo está en regla: las ocho horas de trabajo le han sido pagadas en su totalidad y el capitalista no le debe nada. Confirmamos así que el salario oculta la división real de la jornada y aparenta ser la retribución de *todo* el trabajo realizado.

El salario, que es en realidad el precio de la fuerza de trabajo, se disfraza en la práctica, en la apariencia, como el precio del trabajo mismo.

Sabemos que el precio es el valor de una mercancía expresado en dinero y que todo valor está dado por la cantidad de trabajo cristalizado en la mercancía. El valor mide la cantidad de trabajo, así como el peso mide la gravedad y la temperatura mide el calor. Por lo tanto, el trabajo mismo no puede tener valor, así como la gravedad no puede tener peso ni el calor temperatura.

Lo que el obrero alquila no es su trabajo, sino su fuerza de trabajo. Ni aun en el capitalismo el trabajo puede ser una mercancía, puesto que no es en sí mismo un producto. Lo que bajo el capitalismo se convierte en una mercancía muy particular es la fuerza de trabajo, cuyo valor, como sabemos, es función de la cantidad de trabajo social necesario para mantenerla en funcionamiento. La expresión “valor del trabajo” o “precio de trabajo” es por lo tanto falsa e irreal. Pero dada la forma visible en que se presentan los fenómenos en el capitalismo, este absurdo se instala sólidamente en la conciencia de los hombres, con la fuerza de una verdad cotidiana y permanente.

El salario encubre también las peores trasgresiones a la equidad más elemental. Si, por cualquier razón, una fábrica trabaja sólo cuatro horas, ese día el obrero sólo recibe medio salario. En apariencia todo sigue en regla: el salario corresponde exactamente a las horas trabajadas. Pero para mantener en funcionamiento su fuerza de trabajo, el obrero necesita percibir el salario íntegro. El valor de sus medios de subsistencia no varía un ápice por el hecho de que el capitalista use la fuerza de trabajo durante toda la jornada normal o durante parte de ella, así como el valor de una naranja nada tiene que ver con el hecho de que su comprador consuma sólo una porción de ella.

La prolongación de la jornada de trabajo oculta otra injusticia. La fatiga, o sea la intoxicación del organismo, aumenta con creciente velocidad una vez transcurridas las ocho primeras horas. La fuerza de trabajo se desgasta mucho más rápidamente en la novena hora que en la séptima u octava y más aun en la décima o undécima. Por tal motivo, trabajar doce o catorce horas significa quemar aceleradamente la salud y la vida misma. Eso lo demostraron fehacientemente las experiencias en vivo realizadas

por Alfredo L. Palacios, que midieron la curva de fatiga durante la prolongación de la jornada.

Por todo ello no es lo mismo pagar 4 por 8 horas de trabajo que 8 por 12 horas, aunque la proporción matemática no varíe.

En las últimas cuatro horas ya no hay un alquiler normal de la fuerza de trabajo, sino un abuso y destrucción de la misma. Tanto las horas extras como el doble trabajo no son sino plusvalía absoluta arrancada por la clase capitalista a costa de la salud y la vida misma de los trabajadores.

La jornada total de trabajo se divide igualmente en trabajo necesario y excedente, así se realice en un solo establecimiento o en dos empresas distintas.

El llamado trabajo a destajo, o sea el salario por piezas, oculta aun más el fondo del problema: El tiempo que tarda el obrero en producir piezas por un valor igual al de su fuerza de trabajo es el tiempo retribuido; el resto de la jornada es trabajo no retribuido. Pero el salario por piezas aparenta, más que el salario por tiempo, ser la retribución directa del trabajo: cuanto más piezas realizadas, más salario.

Se esfuma así por completo todo signo de plusvalía, de trabajo no retribuido.

Capital constante y capital variable

Supongamos que, al generalizarse el uso del gas, el consumo de leña languidece día a día. Don Arturo decide por ello cambiar de ramo y dedicarse a la fabricación de tejidos de algodón. Donde hasta entonces sólo existía un bosque, Don Arturo construye un edificio adecuado y compra las máquinas, motores y demás elementos necesarios para instalar una moderna tejeduría. Adquiere además hilados de algodón, tinturas, lubricantes, herramientas para mantenimiento, etc., etc. Todos estos medios de producción son mercancías que tienen un determinado valor.

Don Arturo piensa: -El negocio de la leña era más sencillo y más claro: invertía 4 monedas en salario y obtenía 8 con la venta de la mercancía. Pero para fabricar tejidos he tenido que invertir además mucho capital en medios de producción. ¿Cómo recupero ese capital? ¿Cómo volverá a mis manos el valor de las materias primas consumidas y el desgaste de las maquinarias y edificios?-

Don Arturo está muy preocupado. Pero le basta poner en marcha la nueva fábrica para que su problema quede automáticamente resuelto. Juan (convertido ahora en obrero textil) va transformando minuto a minuto el hilado de algodón en metros y metros de lienzo. Al mismo tiempo que crea un nuevo valor, Juan trasfiere a la tela el valor de las materias primas y elementos auxiliares que se consumen, así como el equivalente al desgaste de los edificios, maquinarias, herramientas, etcétera.

¿Qué es lo que hace posible este doble efecto del trabajo? Lo que lo hace posible es que la labor de Juan, como *todo trabajo social*, tiene un *doble carácter*. Como trabajo *concreto* de tejedor, cualitativamente distinto de todos los demás, *trasfiere* a la mercancía el valor de todos aquellos elementos que se consumen productivamente en el proceso de labor. Pero como trabajo *abstracto*, como trabajo humano puro y simple, *crea* un nuevo valor.

Como vemos, el trabajo de Juan, como cualquier otro proceso de trabajo, no varía en absoluto el valor del capital invertido en medios de producción. Lo único que suce-

de, es que ese valor cambia de forma, que se trasfiere de unos objetos a otros. Por eso, porque el monto de su valor no aumenta ni disminuye, Marx lo denomina *capital constante*. Por el contrario, hemos visto en nuestro ejemplo que el capital invertido en salarios se incrementa. Juan, ya sea como tejedor o como leñador, ha creado igualmente en una jornada un valor igual al de 8 monedas, mientras que en ambos casos, la inversión en salarios era sólo de 4 monedas. El capital invertido en salarios crece, varía. Marx lo llama por eso *capital variable*.

Completemos nuestro ejemplo. Si nos informan que el valor de los medios de producción consumidos en su totalidad *en la jornada*, más el desgaste de edificios, maquinarias, etc. es igual a 12 monedas, ¿Cuál sería el valor del lienzo producido en un día de labor? Veamos:

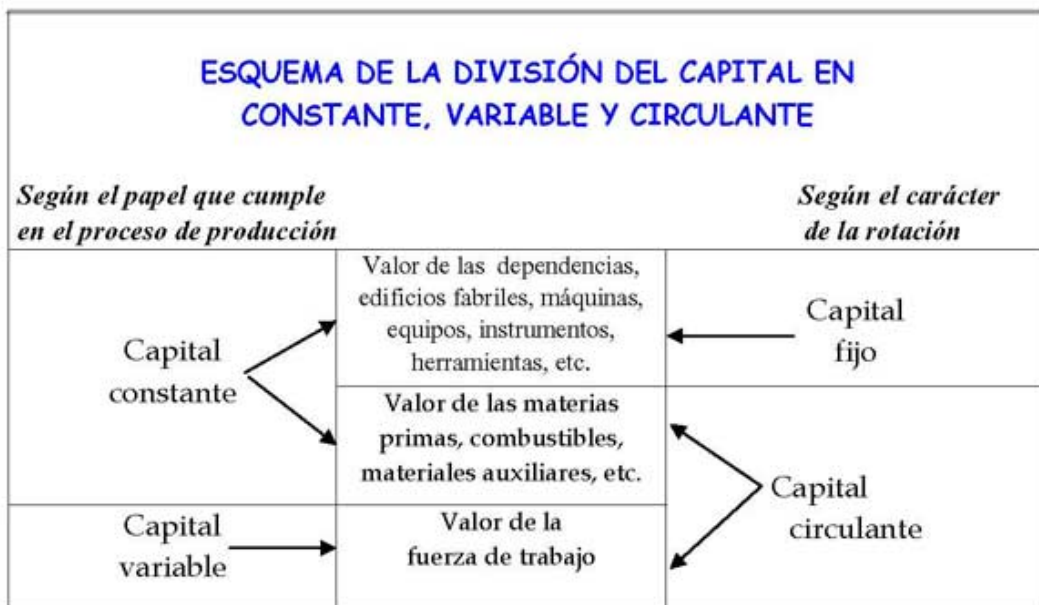
Valor creado.....8 monedas
 Valor transferido..... 12 monedas
 Valor del lienzo..... 20 monedas

Al mismo tiempo que *aumenta* el capital variable, el trabajo del obrero *conserva* el valor del capital constante, transfiriéndolo al producto. De este modo, el obrero presta un doble servicio al capitalista. Tanto cuando la fábrica está en marcha como cuando está inactiva, los edificios, maquinarias, materias primas y demás rubros del capital constante se deterioran por el mero transcurso del tiempo. Es el trabajo vivo del obrero la fuerza que impide que este deterioro inevitable se traduzca en una disminución de capital. El obrero mantiene vivo el capital y al mismo tiempo lo hace crecer.

Hemos visto que, respecto a la forma como se consumen durante el proceso de trabajo, los medios de producción se dividen en dos categorías. Una parte, como las materias primas y combustibles, se consumen íntegramente y, por lo tanto, transfieren todo su valor al producto. La economía burguesa los incluye en el llamado *capital circulante*. Otros, como las instalaciones, edificios, maquinarias y herramientas, se van desgastando paulatinamente y por eso sólo transfieren una pequeña parte de su valor al producto. Así por ejemplo, si una herramienta tiene una duración de 1.000 horas, transfiere cada hora una milésima parte de su valor, aunque su aspecto físico no varíe. Como lo señala Marx, también el hombre muere un día cada día, aunque no lo advierta. Son las compañías de seguros las que se encargan de recordárselo cuando calculan la prima de los seguros de vida según la edad del interesado.

Esta categoría de medios de producción, cuyo valor se amortiza paulatinamente, se llama corrientemente *capital fijo*. La división del capital en fijo y circulante es típica de la economía burguesa, la cual incluye los salarios dentro del capital circulante. Oculta así la diferencia entre capital constante y variable, que tiene fundamento científico.

$$\text{Composición orgánica del capital} = \frac{\text{Capital constante (C)}}{\text{Capital variable (V)}}$$



Cuota de plusvalía y cuota de ganancia

Si la jornada de labor de Juan se dividía en dos partes iguales (4 horas de trabajo necesario y 4 de trabajo excedente) o, lo que es lo mismo, invirtiendo 4 monedas de capital variable se obtenían 4 de plusvalía, la cuota de plusvalía cuya fórmula es p/v , sería, en este caso, del 100%.

Fórmula de la cuota de plusvalía:

$$\frac{\text{Plusvalía}}{\text{Capital variable}}$$

Recordemos que, durante una jornada, Juan consumía un capital constante cuyo valor era de 12 monedas. El esquema de dicho proceso productivo sería el siguiente:

$$\text{capital constante } 12 + \text{capital variable } 4 + \text{plusvalía } 4 = 20$$

$$(\text{o bien, } 12c + 4v + 4p = 20)$$

La cuota de ganancia es la que resulta de comparar la plusvalía con la totalidad del capital. Su fórmula es:

Fórmula de la cuota de ganancia

$$\frac{\text{Plusvalía}}{\text{Capital constante} + \text{capital variable}}$$

Supongamos, para simplificar, que todo el capital constante se consumiera en un día. En tal caso, la cuota de ganancia de nuestro capitalista sería del 25%

En efecto, aplicando la fórmula de la cuota de ganancia:

$$\frac{4p}{12c + 4v} = \frac{4}{16} = 25\%$$

Como vemos, la cuota de ganancia oculta el grado de explotación de la clase obrera. Mientras que la cuota de plusvalía era de 100 %, la cuota de ganancia es sólo de 25% . Si la parte no retribuida del trabajo de Juan era igual a la parte retribuida, el grado de explotación, representado por la cuota de plusvalía, ascendía a un 100% .

Pero don Arturo puede no conocer la cuota de plusvalía y ello no le preocupa. Lo que aparece visiblemente es su cuota de ganancia, o sea su 25 %. A don Arturo le interesa el rendimiento de *todo* su capital, pues él ama por igual a cada una de sus monedas, sean ellas capital constante o variable. Busca el rendimiento máximo del conjunto de su capital.

En las relaciones capitalistas, la ganancia pareciera brotar de todo el capital. Pero, en verdad, dicha ganancia es una forma trasfigurada de la plusvalía, la cual sólo tiene relación con el capital variable.

La plusvalía, que surge de la esencia misma del sistema capitalista, no aparece como tal ante los seres humanos. En la superficie de los fenómenos, la plusvalía se oculta modestamente bajo el disfraz de ganancia.

La economía científica, a diferencia de la vulgar y apologética, desgarró el manto de la apariencia y presenta la plusvalía al desnudo.

La acumulación del capital

Admitamos por un instante que el capital, tal como lo afirman los economistas burgueses, sea en su origen un fruto del ahorro, del sacrificio y de la abstinencia del capitalista (salvo, como dice Marx, "en el año en curso").

Supongamos que nuestro don Arturo haya invertido en su fábrica un capital de 1.000.000 \$, cualquiera fuese la forma en que lo obtuvo.

Hasta ahora, nuestro ejemplo abarcaba una sola jornada de trabajo. Pero ya vimos que el capital, para mantenerse vivo, debe estar en continuo movimiento, o sea incorporado constantemente al proceso de trabajo. Inactivo o quieto, el capital languidece y muere. Supongamos que don Arturo es un hombre austero, que mantiene constante su nivel de gastos personales y familiares en 200.00 \$.

Veamos qué pasa cuando el capital de don Arturo permanece en movimiento durante un período de varios años:

Año	Capital inicial	Ganancia anual (25%)	Consumo personal del capitalista	Plusvalía que añade al capital
1	1.000.000 \$	250.000 \$	200.000 \$	50.000 \$
2	1.050.000 \$	262.500 \$	200.000 \$	62.500 \$
3	1.112.500 \$	278.125 \$	200.000 \$	78.125 \$
4	1.190.625 \$	297.656 \$	200.000 \$	97.656 \$
5	1.288.281 \$	322.070 \$	200.000 \$	122.070 \$
6	1.410.356 \$	352.589 \$	200.000 \$	152.589 \$
7	1.562.945 \$	390.664 \$	200.000 \$	190.664 \$
8	1.753.609 \$	438.402 \$	200.000 \$	238.402 \$
9	1.992.011 \$	498.002 \$	200.000 \$	298.002 \$
10	2,290.013 \$	572.503 \$	200.000 \$	372.503 \$
	Totales—>	3.662.511 \$	2.000.000 \$	1.662.511 \$

Al cabo de diez años, en nuestro ejemplo, el capitalista que comenzó con 1.000.000 \$, ha obtenido en concepto de plusvalías totales 3,662.000 \$. De ellos, ha consumido 2,000.000 \$ para sus gastos personales de todo tipo, es decir, el doble del capital inicial invertido en el negocio. Además, y por efecto de la acumulación anual de plusvalía, ha duplicado con exceso su capital inicial.

Como la inversión originaria (1.000.000 \$) ha sido consumida en buena parte, el capital restante es pura y exclusivamente plusvalía acumulada.

El capital, en cualesquiera de sus formas, no es otra cosa que trabajo pretérito cristalizado en medios de producción, dinero, mercancías, etc. Tales bienes son, como dice Marx, "cadáveres del trabajo humano de ayer". El trabajo ya realizado por la clase obrera, transformado en capital, es lo que permite a su propietario, el capitalista, obligar al obrero de hoy a trabajar para él.

En el sistema capitalista, el trabajo acumulado (herencia del ayer) no se utiliza para mejorar la vida de la sociedad. Sirve principalmente para esclavizar a la mayoría.

Si el fetichismo de la mercancía y el dinero eran los primeros peldaños de la alienación del hombre, el capital la exagera. El producto de su propio trabajo se le opone al obrero como una fuerza extraña y todopoderosa que lo domina. Su labor creadora se transforma en una potencia misteriosa del capital.

En apariencia es el capitalista quien "le da trabajo" al obrero, cuando en realidad es éste quien se lo cede gratuitamente. Lo que el obrero se priva de consumir, o sea la plusvalía o ganancia, aparece como ahorro o austeridad del capitalista.

El obrero se parcializa como ser humano; ya no piensa, sólo debe ejecutar.

Proyectar, dirigir, comprender y mejorar el proceso de trabajo es función exclusiva del capital. El obrero es sólo un complemento de la máquina. Pero también el capitalista se aliena. Su misión es acumular y acumular, cada vez más aceleradamente. No puede hacer un alto en su vertiginosa carrera, sin rezagarse en la lucha por el mercado. Se convierte en una máquina deshumanizada de acumular capital.

Capítulo Sexto

TRASFORMACIÓN DE LA PLUSVALÍA EN GANANCIA

Recordemos una vez más a nuestro Juan, que día a día vendía su leña por 8 monedas. En rigor de verdad, cuando decíamos que Juan obtenía por su trabajo una retribución igual a 8 monedas olvidábamos que, cada tanto, debía reponer su hacha, su piedra de afilar y demás útiles de labor que se desgastan en el proceso de trabajo. Si tal gasto de reposición le suponía, como promedio, una moneda diaria, Juan debía vender su leña en 9 monedas.

A su vez, Diego vendía diariamente su pan y quería obtener una retribución normal por su labor, o sea 8 monedas. Además, debía reponer el gasto de harina, levadura, combustible, etc. y el consabido desgaste de sus implementos de trabajo. Si todo ello le insumía un promedio de otras 8 monedas diarias, Diego debía vender su pan en 16 monedas. Lo mismo le sucedía al tejedor, al herrero, etc.

Por lo tanto, el valor de toda mercancía se integra con dos componentes:

- 1) el valor preexistente, cristalización de un trabajo anterior, que se trasfiere al producto, sea el valor total de las materias primas, combustibles, etc. consumidos, o la parte de valor que corresponde al desgaste de edificios, maquinarias, herramientas, etc.
- 2) el nuevo valor creado por la acción de la fuerza de trabajo viva.

Tomemos como ejemplo la composición de valor de tres mercancías distintas:

	<u>Valor transferido</u>	<u>Nuevo valor creado</u>	<u>Valor total</u>
Pan.....	8	8	16
Tela.....	12	8	20
Cuchillo.....	16	8	24

Si las tres mercancías se vendiesen por su valor, los tres artesanos obtendrían igual retribución por su trabajo. Pero, en tal caso, tanto el tejedor como el herrero estarían disconformes puesto que, obteniendo lo mismo que el panadero, invertirían mucho más que él en la reposición de sus insumos (materias primas, etc.).

El herrero pensaría: ¿por qué gano lo mismo que el panadero, si invierto más dinero que él? Y estaría tentado a vender su herrería e instalarse como panadero a fin de ahorrarse una inversión de 8 monedas y colocarlas a interés...

Por lo tanto, tenderían a instalarse más panaderos que herreros. Esta tendencia cesaría cuando el herrero obtuviese una retribución suplementaria por su mayor inversión. Pero esto implicaría que ante una menor oferta, el cuchillo tendería a venderse por encima de su valor y el pan, por su mayor oferta, tendería a venderse por debajo de su valor...

¿Qué sucede en el capitalismo? Sabemos que las máquinas y materias primas, que transfieren su valor al producto sin que dicho valor aumente un ápice por ello, constituyen el capital constante; sabemos también que lo que crece es el capital variable, inver-

tido en la compra de fuerza de trabajo creadora de nuevo valor. Pero, como hemos visto, esta distinción entre capital constante y variable no tiene interés alguno para el capitalista. Él necesita que *todo su* capital, sea cual fuere la forma en que se invierta (materias primas, salarios, máquinas, etc.) le rinda la consabida ganancia. Lo que conoce es su *tasa de ganancia*, que se le presenta visible y clara, y no la plusvalía, sumergida en las profundidades de la esencia. Para acrecentar su capital, el burgués no necesita estudiar economía política; le basta realizar la praxis donde se originan las leyes de la ciencia económica. Nada cambia para él si un profesor de economía política le explica que la tasa de ganancia (TG) no es otra cosa que la comparación de la plusvalía con el capital total:

$$\text{Tasa de ganancia} = \frac{\text{plusvalía}}{\text{capital total}}$$

o sea una deformación de la tasa de plusvalía

$$\text{Tasa de plusvalía} = \frac{\text{plusvalía}}{\text{capital variable}}$$

que sí expresa *científicamente* el fondo del problema, dado que sólo el capital variable produce plusvalía. De todos modos, para el capitalista la ganancia será siempre la simple diferencia entre lo invertido (costo) y el precio de venta de sus productos[*].

Admitamos por un instante que tres industrias —del pan, textil y metalúrgica— empleen igual número de obreros y paguen igual monto de salarios. Si el capital variable fuera así en todas el mismo, el capital constante sería, sin lugar a dudas, diferente, dado que las ramas más pesadas utilizan más volumen de maquinarias por obrero ocupado que las ramas livianas. En cada una de esas tres ramas la relación entre el capital constante y el variable (que expresada en lenguaje técnico se denomina "*composición orgánica*") sería distinta.

Si la ley del valor se manifestara en forma directa, los precios de las mercancías resultarían iguales a sus respectivos valores, tal como sucede en el cuadro siguiente:

Industria	Capital constante	Capital variable	Capital total (costo)	Plusvalía (tasa 100%)	Precios = valor	Tasa de ganancia
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	
Del pan	8.000	4.000	12.000	4.000	16.000	33,3%
Textil.	12.000	4.000	16.000	4.000	20.000	25 %
Metalúrgica..	16.000	4.000	20.000	4.000	24.000	20 %

* Por razones didácticas, hacemos de cuenta que la inversión del capitalista y su costo de producción de la mercancía son iguales. Ello no sucede en la práctica porque 1) la inversión en maquinarias y equipos es superior a su desgaste (amortización); 2) en cambio, si la tasa de ganancia fuera anual, cuanto más rápida es la rotación del capital, menor es el monto de la inversión global. Si bien simplificamos artificialmente el problema, ello no altera su esencia.

Si las mercaderías se vendieran por sus respectivos valores, las empresas metalúrgicas obtendrían una menor tasa de ganancia que las textiles o del pan. Pero si las ramas más pesadas obtuvieran permanentemente una tasa de ganancia inferior, los capitales tenderían a huir de esas ramas (por ejemplo, de la metalúrgica), para instalar nuevas fábricas livianas (por ejemplo, panaderías). En nuestro caso los capitalistas metalúrgicos no se resignarían a ganar un 20 %, viendo que los textiles obtenían un 25 % y los de la industria del pan un 33,3 %. De este modo, el traslado de capitales de una rama a la otra iría provocando una restricción de la oferta de productos metalúrgicos (lo que provocaría la subida de sus precios con el consiguiente aumento de la ganancia) y una mayor oferta de pan, cuyo precio tendería a bajar, reduciendo la cuota de ganancia de los panaderos. ¿Cuándo cesaría teóricamente ese vaivén? Cuando se nivelara la tasa de ganancia en todas las ramas.

En conclusión, los desplazamientos de capitales en busca de una mayor tasa de ganancia dan como consecuencia que la ley sea la tendencia a la uniformidad de la tasa. En nuestro ejemplo, todas las ramas tenderían a obtener un 25 %, y el cuadro anterior quedaría transformado de la siguiente manera:

<i>Industria</i>	Capital total (costo)	Plusvalía	Valor de las mercancías	Ganancia (25%) s/capital	Precio de venta	Diferencia entre valor y precio
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(5—3)
Del pan	12.000	4.000	16.000	3.000	15.000	— 1.000
Textil	16.000	4.000	20.000	4.000	20.000	0
Metalúrgica	20.000	4.000	24.000	5.000	25.000	+ 1.000
Totales:	48.000	12.000	60.000	12.000	60.000	0

Vemos así que los productores de las ramas más livianas venden permanentemente sus productos a menos de su valor y las ramas más pesadas, por el contrario, venden sus mercancías a un precio superior a su valor.

De este modo, las empresas de menor composición orgánica ceden constantemente plusvalía a las que poseen mayor proporción de capital constante.

Cabe preguntarse: ¿por qué se ha uniformado la tasa de ganancia en un 25 % y no en cualquier otro porcentaje? Si imaginamos al conjunto de todos los capitalistas del ejemplo como a una sola empresa cuyo capital total fuera de 48.000 y la plusvalía total obtenida 12.000, dado que plusvalía total y ganancia total es una misma cosa, resulta evidente que, para el conjunto de los capitalistas, la tasa de ganancia no puede ser otra que un 25 %, que es el resultado de la siguiente fórmula:

$$\text{ganancia media} = \frac{\text{plusvalía}}{\text{capital total}} = \frac{12.000}{48.000} = 25 \%$$

Es así como, en el capitalismo de libre competencia, *la plusvalía tiende a transformarse en ganancia media*. La utilidad de cada capitalista no es igual a la plusvalía que producen sus obreros. En cada empresa, los trabajadores crean una parte determinada, de la plusvalía total, pero sus patrones se apoderan para sí de una porción dife-

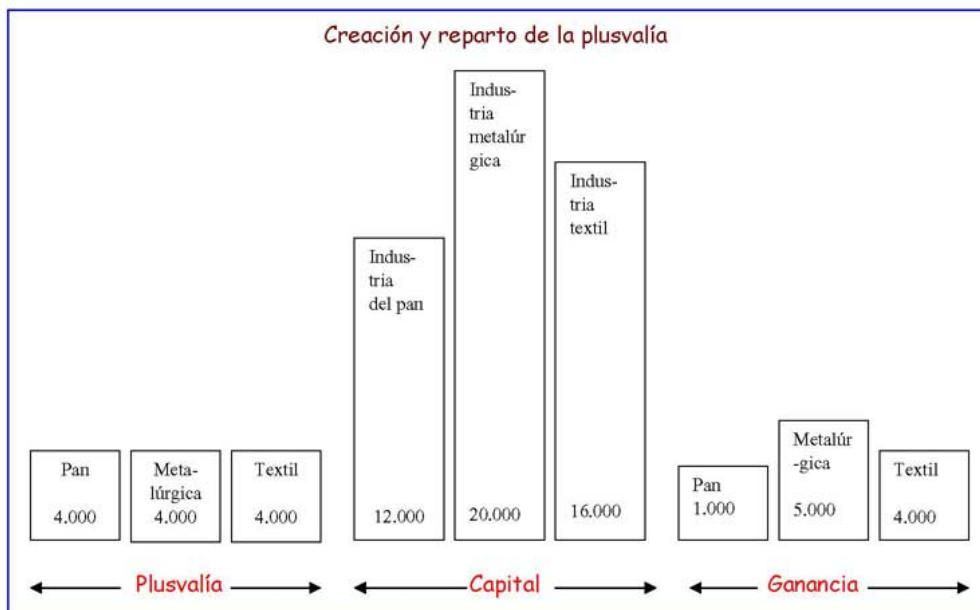
rente. Sólo tomada en su conjunto, la plusvalía y la ganancia son la misma cosa. Dicho de otra manera, *la ganancia no es sino la forma en que se reparte la plusvalía en el capitalismo.*

En cada empresa capitalista, la plusvalía se crea en proporción a la cantidad de trabajo vivo desplegado por sus obreros, pero se reparte en proporción al capital (trabajo pretérito cristalizado) que posee cada capitalista. El trabajo pretérito, bajo la forma de capital, determina el modo de apropiarse del trabajo vivo. Para su reparto, la plusvalía se presenta como cuota de ganancia.

Esto sucede a espaldas de capitalistas y obreros, que sólo pueden ver lo que ocurre en la superficie. La forma externa del fenómeno, o sea la ganancia, oculta su esencia, o sea la plusvalía. En virtud de que el reparto social de la plusvalía toma la forma de ganancia media, las mercancías no se venden por su valor, sino que tienden a venderse por su *precio de producción*, formado por el costo más la ganancia media.

¿Se altera por ello la ley del valor? Por el contrario; *es la única forma en que la ley del valor puede manifestarse en las condiciones del capitalismo.* Es el valor lo que, en apariencia, se presenta bajo el disfraz capitalista de costo más ganancia (precio de venta capitalista).

La masa total de valor que se intercambia no varía, cualquiera que sea el mecanismo de los precios a través del cual se concrete el intercambio. De la misma manera, la plusvalía total no varía, cualquiera que sea la parte de ella que consiga apropiarse cada capitalista, a través del mecanismo de los precios del mercado. De este modo, y aunque ellos no lo sepan, el conjunto de los capitalistas constituye una gigantesca corporación que explota globalmente al conjunto de la clase trabajadora. Cada trabajador rinde plusvalía, no sólo a su propio patrón sino al conjunto de la burguesía, ya que la plusvalía se reparte en proporción al capital que posee cada capitalista, así como en una sociedad anónima las utilidades se reparten en proporción a la cantidad de acciones que posee cada uno de sus integrantes. El capital, trabajo pretérito cristalizado, se engulle al trabajo vivo. Eso crea la ilusión de que es el capital y no el trabajo gratuito la fuente de toda ganancia.



¿Por qué compran máquinas los capitalistas?

Si el capital constante no crea valor ni produce plusvalía; si el capital variable es el único que se incrementa, toda inversión en máquinas sería improductiva y estéril para el capitalista. ¿Por qué entonces los capitalistas compran máquinas que remplazan obreros? ¿Por qué transforman capital variable en capital constante? ¿Por qué prefieren el trabajo pretérito, muerto, al trabajo vivo?

Recordemos una vez más que el capitalista, aunque no conozca las categorías de la economía política, es un hombre práctico que gana dinero manejándose con toda soltura con los fenómenos tal cual se presentan, y no con la esencia de los mismos. Lo que preocupa al capitalista es disminuir sus costos, a fin de obtener más ganancias y más rendimiento de su capital.

Si don Arturo, nuestro capitalista, tiene noticias de una nueva máquina que, a un costo de \$ 1.200 puede ahorrarle en un año salarios por \$ 300, es casi seguro que querrá adquirirla de inmediato. Porque, si bien la amortización de esa máquina (10 % anual) subiría sus costos en 120 anuales, al ahorrar por otro lado 300 en salarios, obtendría una ganancia suplementaria de 180. Si su capital era anteriormente de 3.000 y al 20 % de ganancia le rendía 600, al poner en marcha la nueva máquina su capital subiría a 4.200, pero le rendirá una ganancia de 980 o sea un 23 %.

Don Arturo instala su reciente adquisición y está contento: ha logrado una *plusvalía extraordinaria* y ahora la tasa de ganancia es más tentadora; lo que no sabe es que otros competidores están también instalando máquinas iguales que la suya, no sólo por su deseo de ganar más, sino por temor a que los menores costos de don Arturo puedan desalojarlos del mercado. Después de que varios de ellos han instalado nuevas máquinas, cada uno trata de vender más y la competencia los obliga a ir rebajando los precios. ¿Hasta qué límite? Hasta que la ganancia vuelva a su nivel normal, o sea, en nuestro caso, el 20 %.

Es así como, a través de estos vaivenes, la ganancia de don Arturo es ahora un 20% sobre su capital de 4.200, o sea igual a 840, en lugar de los 600 que representaba su ganancia anterior. La nueva máquina no le produce plusvalía pero en virtud de la ley de la ganancia media, le permite retirar otras 240 unidades del pozo común (es decir, la plusvalía total) del cual bebe su ganancia el conjunto de los capitalistas. Esto sucederá, aunque don Arturo no sepa el porqué.

Más adelante veremos que con el progreso técnico la tasa media de beneficio tiende a descender. Pero aunque en nuestro ejemplo la *tasa* descendiera, por ejemplo, del 20 % al 18 %, la *masa* de ganancia sería igualmente mayor.

En tanto la tecnificación de unas u otras empresas aumenta la productividad del trabajo, ello beneficia, en un mercado competitivo, al conjunto de la clase capitalista.

En una jornada de labor de igual duración, el obrero produce mayor cantidad de mercancías. El valor global incorporado se mantiene igual, pues la cantidad de trabajo es la misma, pero aumenta la cantidad de mercaderías y disminuye el valor de cada una de ellas. Se acorta a la vez el tiempo necesario para crear los medios de subsistencia, o sea, que en cada jornada de trabajo disminuye el tiempo necesario y aumenta el tiempo excedente. Se crea así *plusvalía relativa* y *crece* la masa total de la plusvalía.

La tecnificación aumenta la explotación de los trabajadores y las ganancias de los capitalistas. Pero una vez más, la apariencia oculta el fondo del proceso, pues, en la práctica, este aumento de la *masa* de la ganancia obtenida por los capitalistas tiende a unirse con un descenso de la *tasa* de ganancia, creando la ilusión de que el capital rinde cada vez menos beneficios.

La tendencia a la disminución de la tasa de ganancia

Supongamos, como ejemplo, que en determinado país, la relación entre el capital total (trabajo pretérito) y el nuevo valor creado por el trabajo vivo fuese de 2:1 y que el trabajo necesario insumiera la mitad de la jornada.

Dicho en números: Capital global = 80 Salarios = 20 Plusvalía = 20

$$\text{Tasa de plusvalía} = 20/20 = 100 \%$$

$$\text{Tasa de ganancia} = 20/80 = 25 \%$$

¿Qué sucede si, un siglo más tarde, el capital y la plusvalía han variado en la forma siguiente?

Capital global = 400 Salarios = 30 Plusvalía = 60

$$\text{Tasa de plusvalía} = 60/30 = 200 \%$$

$$\text{Tasa de ganancia} = 60/400 = 15 \%$$

Este modelo simplificado de desarrollo capitalista basta para mostrar que pueden darse, en forma simultánea, los siguientes fenómenos:

- aumento de la tasa de plusvalía (en n/ej. de 100 a 200%)
- aumento de la masa de plusvalía (en n/ej. de 20 a 60%)
- aumento de la masa de ganancia (en n/ej. de 20 a 60%)
- disminución de la tasa de ganancia (en n/ej. de 25 a 15%)

Si se hubiera mantenido estable el grado de explotación, o sea la tasa de plusvalía, la caída de la tasa de ganancia hubiera sido más contundente, puesto que en tal caso tendríamos: Capital global = 400 Salarios = 45 plusvalía = 45

$$\text{tasa de plusvalía} = 45/45 = 100 \%$$

$$\text{tasa de ganancia} = 45/400 = 11 \% \text{ aprox.}$$

Está comprobado que en el curso del desarrollo capitalista la productividad del trabajo aumenta más velozmente que los salarios y, por ende, se intensifica la explotación. El crecimiento de la tasa de plusvalía ha contrarrestado en parte la tendencia a la baja de la tasa media de beneficio. Otros factores contrarrestan parcialmente dicha ten-

dencia, entre ellos la disminución del valor de los medios de producción que componen el capital constante y de las mercancías que consume la clase trabajadora, los superbeneficios que obtienen los capitales invertidos en los países dependientes y otros.

* * *

Capítulo Séptimo

EL REPARTO DE LA PLUSVALIA

Hasta ahora, al referirnos a la plusvalía y a la ganancia, hemos procedido como si los capitalistas fueran exclusivamente aquellos que emplean obreros.

Queda por aclarar aún cuál es la fuente de la ganancia que obtienen los comerciantes, los banqueros y propietarios de la tierra; es decir, el origen de la ganancia comercial, del interés y de la renta agraria.

Recordemos una vez más, que la ganancia no es otra cosa que la forma concreta bajo la cual se distribuye la plusvalía.

La ganancia comercial

Supongamos que el proceso productivo de una mercancía determinada requiere un mes de duración y que su precio de producción se conforma de la siguiente manera: costo 100 + ganancia 20 = precio de producción 120.

Pero una vez elaborada dicha mercancía, el capitalista necesita otro mes para el proceso de circulación, o sea, para llevarla al mercado y convertirla en dinero.

Como vemos, el ciclo del capital engloba el proceso de producción y el de circulación, que constituyen una unidad; el tiempo total es la suma del tiempo de producción y el de circulación.

Si nuestro capitalista se encargara por sí mismo de realizar todo el proceso, su fábrica quedaría inactiva un mes de cada dos, aguardando la realización de las mercancías elaboradas. En tal caso su cuota mensual de ganancia se reduciría a un 5 %, dado que, para obtener el 10 %, necesitaría un lapso de dos meses.

¿Qué sucedería si, al cabo del primer mes, el industrial vendiera su producto al precio de \$ 105 a un comerciante, el cual, al cabo del segundo mes, lo revendiera al consumidor a \$ 110? En tal caso, el fabricante obtiene igualmente su tasa del 5% mensual, mientras que el comerciante también gana \$ 5 en igual tiempo. Las ventajas de tal división del trabajo son evidentes. El industrial evita paralizar su producción ahorrando los perjuicios y gastos consiguientes. Aumenta la eficiencia en ambos sectores (producción y circulación), porque cada capitalista se especializa en lo suyo. El valor mismo de las mercancías disminuye, como resultado de una mayor productividad del trabajo y de un ahorro de capital constante. Un mismo fabricante puede vender su producto a muchos comerciantes, instalados en los más diversos puntos geográficos. A su vez, cada comerciante puede adquirir un surtido completo de tipos, modelos, etc., recurriendo a todos y a cada uno de los fabricantes del ramo.

Si, por ejemplo, cada productor de calzado tuviera que instalar un comercio para vender sus productos, el costo social sería desmesurado. Pero si cada zapatería reúne los más diversos modelos, no sólo se abarata el costo y la eficiencia de la comercialización, sino que, además, el consumidor encuentra rápidamente lo que necesita, con el

consiguiente ahorro de tiempo, esfuerzo y gastos. La intermediación normal tiene, pues, su justificación económica.

El conjunto de comerciantes e industriales actúan como socios de un único proceso (producción—circulación) que finaliza con la realización de la mercancía, es decir, con su ingreso en la órbita del consumo. Sólo en apariencia, el productor realiza su mercancía cuando la vende al comerciante. En realidad, como en la carrera de postas, se la entrega en un punto del camino para que la conduzca a su meta final. Ambos capitalistas (comerciantes e industriales) se reparten la plusvalía generada por la clase trabajadora en proporción a la cuantía de sus respectivos capitales, por acción de la ley de la ganancia media.

La ganancia no es otra cosa que una porción de la plusvalía. Pero si en la industria esa plusvalía se oculta bajo el disfraz de ganancia, en la esfera de la circulación parece esfumarse. La ganancia parece brotar aquí de la habilidad del comerciante, de su ingenio para adquirir las mercancías a los precios más bajos posibles y revenderlas a mayor precio. La práctica confirma esta apariencia: cuanto más mercancías logra vender, cuanto mayor es la diferencia de precios, cuanto más veloz es el proceso, mayor es la ganancia del comerciante. Efectivamente, su utilidad depende del *monto de su capital y de la velocidad con que consigue hacerlo rotar*. Ello crea la ilusión de que el beneficio es función exclusiva del capital que posee y que nada lo vincula con lo que haya sucedido en la esfera de la producción.

El interés

Al comenzar este capítulo, Don Arturo recurría al crédito bancario para financiar la compra de nuevas máquinas. Si, como suponíamos en ese caso, la tasa de ganancia media era de un 20 %, a nuestro capitalista le convenía tomar dicho préstamo, siempre que la tasa de interés fuera menor que la tasa de utilidad que esperaba obtener de ese dinero, es decir, que fuera inferior al 20 %.

Si con una inversión adicional de \$ 300.000 un capitalista espera ganar \$ 60.000, tomará gustoso un préstamo, si la tasa de interés es, por ejemplo, del 10 %. Ello le permitirá ganar un adicional de \$ 30.000.

El prestamista es un socio virtual del capitalista, aunque la forma jurídica del contrato lo disimule. Al cederle dinero en préstamo, comparte con él la plusvalía generada por el trabajo humano movilizado por ese capital.

¿Por qué los bancos se conforman con una tasa de interés inferior a la tasa de ganancia media vigente? El banco es una empresa capitalista. Como todas las demás, lo que interesa es el rendimiento de su *propio capital*, representado generalmente por edificios, máquinas de contabilidad, útiles de oficina y dinero para pago de sueldos y gastos. Lo que el banco presta es *dinero ajeno*. En la sociedad capitalista siempre existe una gran masa de dinero inerte, cuyos poseedores, accidental o permanentemente, están incapacitados para invertirlo por sí mismos en el proceso industrial o comercial. Tales fondos provienen de diversas fuentes. Entre ellas...

- a) De los propios capitalistas, dado que, luego de vender sus mercancías y hasta tanto compran otras, una parte del capital asume temporariamente la forma dinero y queda depositado en los bancos. Ello se advierte con más claridad en las ramas que trabajan por temporada (agricultura, producción de azúcar, vinos, vestimenta de estación, etc.). Además, si las máquinas y equipos se amortizan en varios años, el valor de su desgaste se convierte durante ese lapso en fondos de reposición que permanecen bajo la forma de dinero hasta tanto dichas máquinas cesan su vida útil y deben ser reemplazadas.
- b) De los ahorros o disponibilidades temporales de otros sectores de la sociedad. Siempre existen grandes masas de ingresos que no se gastan totalmente en el momento en que se perciben y permanecen por tiempos variable en las cajas de ahorros.
- c) Las compañías de seguros, de ahorro, etc., deben dejar inactiva una parte de sus ingresos para afrontar sus prestaciones y cubrir riesgos o siniestros. Lo mismo las cajas de jubilaciones, etc. etc.

Mediante el crédito bancario, esas masas de dinero formalmente pasivas pasan a manos de los capitalistas y funcionan así como capital activo, que busca plusvalía. Ello demuestra que todo aquel que percibe intereses está participando indirectamente en la explotación de la clase trabajadora; ese interés no es sino una cuota-parte en la apropiación de la plusvalía total generada por el trabajo asalariado. Pero al adoptar la forma de interés, la plusvalía se torna irreconocible a simple vista. Aquí el beneficio no surge ni siquiera del capital activo. Todo sucede como si la simple tenencia de dinero, aun inactivo, fuera condición suficiente para percibir constantemente más dinero, que brotara de sí mismo. Al cobrar intereses, los prestamistas no creen en modo alguno apoderarse de una parte del trabajo gratuito arrancado a otros seres humanos, sino que están seguros de disfrutar, con pleno derecho, de una cualidad natural del dinero.

La lucha por obtener dinero, que en la sociedad capitalista permite disfrutar de ese milagro constantemente renovado, ya que el dinero para dinero, lleva la alienación del hombre a sus más altos niveles.

La renta de la tierra

En el capítulo anterior hemos visto que, en un mercado de libre competencia, los capitalistas tienden a obtener ganancias iguales por capitales iguales. Y ello sucede, no porque los capitalistas tengan conocimiento de la vigencia de la ley que rige la formación de la ganancia media, sino porque su constante búsqueda de la mayor ganancia posible hace que transfieran continuamente sus capitales de una rama a otra. De este modo, los capitales escapan de aquellas ramas donde el exceso de oferta no permite vender los productos con una ganancia normal e ingresan en aquellas otras ramas donde una insuficiencia temporaria de oferta eleva los precios de venta y permite obtener altos beneficios. Pero estos movimientos de capitales provocan la baja de la oferta allí donde es alta y la suba de la oferta allí donde es baja. Como resultado de este proceso, los precios de venta de las mercancías tienden a coincidir con sus precios de producción (costo más ganancia media) y la tasa de ganancia tiende a ser igual en todas las diversas ramas.

Imaginemos que don Arturo está inquieto porque han surgido muchos fabricantes de telas similares a la suya y la gran competencia ha provocado una baja de precios.

Como consecuencia, su ganancia ha descendido hasta sólo un 10% sobre el capital invertido. Don Arturo estudia el mercado y descubre que hay demanda de linternas y que los fabricantes de ese producto están realizando ganancias superiores al 20 %.

Don Arturo vende su fábrica textil y, con el dinero resultante, piensa comprar las máquinas, materias primas y elementos necesarios para fabricar linternas, amén de emplear los obreros que hagan falta para ello. Pero en ese momento lo visita su pariente don Nemesio, experto hombre de campo, quien le hace ver que en estos momentos es un buen negocio dedicarse al cultivo de maíz, ya que, deduciendo los gastos de semillas, aperos, productos químicos, etc. más los consabidos jornales, queda un margen de ganancia superior al 40 % sobre el capital invertido.

Don Arturo se entusiasma; no hay dificultad alguna para adquirir en el mercado todos los elementos necesarios para montar una chacra maicera pero... ¿y la tierra? Toda la tierra ya está repartida y tiene dueño. Sin don Arturo quiere dedicarse a la agricultura deberá forzosamente comprar o arrendar la tierra.

Don Arturo decide arrendar un campo. ¿Qué precio máximo estará dispuesto a pagar en carácter de arrendamiento? Lógicamente, buscará pagar lo menos posible, pero en último caso, el precio mayor que estaría dispuesto a aceptar sería una suma que, deducida de sus utilidades brutas, le permita sin embargo obtener una utilidad neta final no inferior a la que conseguiría fabricando linternas o cualquier otro producto. Lo que don Arturo busca, como cualquier otro capitalista, es obtener por lo menos la ganancia media normal.

Resulta que, si don Arturo quisiera instalar una industria, sólo necesitaría disponer del capital suficiente para adquirir los medios de producción necesarios que, en este caso, son reproducibles a voluntad. Pero no es posible "fabricar" más tierra que la que existe: Es un medio de producción escaso por naturaleza (monopolio natural) y que, además, tiene dueño. Por lo tanto, de la plusvalía que logre arrancar a sus obreros agrícolas, don Arturo deberá ceder una parte al terrateniente, en forma de renta del suelo. Resulta así que la renta de la tierra es una resultante de determinadas relaciones de producción en las cuales intervienen tres clases: los capitalistas, los obreros y los terratenientes.

Pero cabe aquí una reflexión fundamental. Si don Arturo, como capitalista industrial, no debe repartir la plusvalía con ningún terrateniente, ¿por qué iría a instalarse en el campo, donde debería soportar un socio obligado? Para que eso le convenga, es obvio que los capitales invertidos en actividades agropecuarias deben proporcionar no menos utilidades que los invertidos en la industria, pese al pago de la renta. De lo contrario, ningún capitalista estaría dispuesto a arrendar tierras. Pero aún no sabemos por qué es así.

En el capítulo anterior hemos visto que, en virtud de la ley de ganancia media, las empresas con menor composición orgánica ceden plusvalía a las que emplean una mayor proporción de capital constante.

Supongamos que, en la industria en su conjunto, la composición del capital sea 80% constante y 20 % variable, y que la plusvalía ascienda al 100%.

Sabemos también que la producción agropecuaria, por sus características, requiere una menor proporción de capital constante (edificios, máquinas, materias primas, etc.) que la industria. Por eso, la composición orgánica del capital invertido en el campo

será menor; por ejemplo, 60% constante y 40% variable. ¿Cuál sería el valor de un producto industrial obtenido con 100 unidades de capital y cuál el de un producto del agro si la tasa de plusvalía vigente fuera del 100%?[*]

	<i>Capital = 100</i>	+	<i>plusvalía (100%)</i>	=	<i>valor total</i>
Industria	80c + 20v	+	20p	=	120
Agricultura.....	70c + 30v	+	30p	=	130

La tasa de ganancia será, en este caso, del 20% en la industria y del 30% en la agricultura. Esto incitaría a que los empresarios trasladaran sus capitales al agro. Pero, tal como le ocurrió a nuestro don Arturo, se encuentran con que toda la tierra disponible tiene dueño y que, para utilizarla, están obligados a pagar renta. En nuestro ejemplo, por un campo en el cual la producción alcance un valor igual a 130, sería conveniente pagar una renta de hasta 10 unidades, o sea, la diferencia entre la tasa de ganancia que se obtiene en el agro y la tasa media que rige en la industria. Tal diferencia es un subproducto del monopolio de la tierra, que impide que el sector agropecuario participe en la formación de la ganancia media. Tal tipo de renta es la que se denomina “*renta absoluta*”.

No todas las tierras son iguales. Las más fértiles permiten obtener mayor cantidad de productos con una misma inversión de capital. En otras tierras, por estar más cerca de los mercados de consumo, el capital rinde mayor ganancia debido al ahorro de gastos de transporte.

Veamos qué es lo que sucede cuando una tierra es más fértil que lo normal:

	Capital o costo	Plusvalía normal (100%)	Plusvalía extraordi- naria	Precio del producto	Ganancia media (20%)	Renta abso- luta	Renta diferen- cial
<i>TIERRA A normal</i>	70c + 30v	30	—	130	20	10	—
<i>TIERRA B superior</i>	70c + 30v	30	10	140	20	10	10

En este ejemplo, la tierra A permite una ganancia del 30%. Como la ganancia media social es de un 20%, da lugar a una renta absoluta de 10.

La tierra B, por ser más fértil, ha rendido una cantidad mayor de productos, por ejemplo, más quintales de trigo. ¿Cuál será, en tal caso, el valor del quintal de trigo? ¿El que resulte del tiempo de trabajo necesario en las tierras mejores, en las peores o en las de calidad media?

Si recordamos lo dicho respecto a los productos de la industria, el valor de una misma calidad de tela fabricada en diversas condiciones de eficiencia, estaría dado por el tiempo de trabajo necesario en condiciones medias (normales) de eficiencia. ¿Por qué? Porque si el precio del mercado fuera lo suficientemente elevado como para que hasta las empresas más deficientes obtuvieran la ganancia media, las demás empresas

* Para simplificar el análisis procedemos como si el capital fijo transfiriera la totalidad de su valor y la rotación del capital fuera la misma en todas las ramas.

del ramo tendrían una utilidad superior a la normal. Atraídos por los altos beneficios, irían afluyendo a esas industrias más y más capitales, con lo cual aumentaría la producción y la oferta, con la consiguiente baja de los precios y de la tasa de ganancia. Si, por el contrario, sólo las empresas muy eficientes obtendrían una ganancia normal, las otras se irían retirando de esa actividad y la menor oferta provocaría una suba de los precios y de la cuota de ganancia. De este modo, el valor de la tela giraría alrededor del tiempo necesario en condiciones normales.

En cambio, si la demanda de trigo fuera suficiente como para que un precio alto permitiera que la producción de la peor tierra rindiera una ganancia normal, en las tierras mejores se obtendrían ganancias extraordinarias. Pero, a diferencia de lo que sucede en la industria, el monopolio de la tierra pondrían obstáculos a los capitales que desearan volcarse hacia la producción de trigo. Por tal motivo, no se produciría una tendencia a la baja de precios, sino que los terratenientes estarían en condiciones de exigir una mayor renta por las tierras mejores, hasta apropiarse de la ganancia extraordinaria que se obtiene en ellas. Esa ganancia extraordinaria que se transforma en mayor renta es lo que se denomina "*renta diferencial*" y que, como vemos en el cuadro, no es otra cosa que la apropiación, por parte del terrateniente, de la plusvalía extraordinaria.

En resumen, tanto la renta absoluta como la diferencial son porciones de plusvalía, es decir, de trabajo no retribuido del obrero rural, que no ingresan al bolsillo del empresario capitalista, sino que se transfieren al terrateniente. Cuando el capitalista agrario es a la vez el dueño de la tierra, entonces sí puede apropiarse de la totalidad de la plusvalía, tanto de la que toma la forma de ganancia media como de la que da lugar a los diversos tipos de renta.

Los economistas vulgares, con su conocida fórmula trinitaria (*trabajo-salario; capital-interés y tierra-renta*) sostienen que la fuente de la renta es la tierra. Pero nadie conoce campos donde brote espontáneamente el trigo o donde el ganado se críe sin intervención del hombre. No es la tierra, sino el trabajo humano, la fuente del valor de los productos agropecuarios y, por lo tanto, de la parte de ese valor que ingresa como ganancia del capitalista o como renta de los terratenientes.

Si sólo el trabajo humano crea valor, cómo se explica la existencia del llamado "valor de la tierra" que es en sí un bien natural y no un fruto del trabajo del hombre? Y si la tierra careciera de valor, por qué tiene precio?

Recordemos a don Arturo, que andaba en busca de un campo para instalarse. Le ofrecen una fracción en alquiler ó venta, cuya renta (arrendamiento) es de 100.000 \$ anuales. Don Arturo analiza: —¿Conviene comprar o arrendar?-. Y razona así: —Tengo en la Caja de Ahorros un dinero por el cual me pagan un interés del 10 % anual. Me convendría adquirir ese campo, siempre y cuando su precio no supere un máximo de un millón de pesos; hasta esa suma, el ahorro en arrendamiento no sería inferior al interés que obtengo por el mismo capital-. Dicho de otra manera, para don Arturo esa tierra "vale" hasta \$ 1.000.000.

Vemos así que el llamado "valor de la tierra" no es tal. Su precio no es otra cosa que una suma tal, que puesta a préstamo, devengaría un interés no menor a la renta que esa tierra proporciona.

En tiempos de inflación es corriente escuchar frases tales como "el único valor firme es la tierra". Es que cuando, a causa de la inflación, sube el precio nominal de los productos, crece al unísono la expresión monetaria de la renta. Como consecuencia, sube el precio de la tierra.

El supuesto "valor" de la tierra es otro de los espejismos de la apariencia.

* * *

Capítulo Octavo

LA REPRODUCCION DEL CAPITAL SOCIAL

LA RENTA NACIONAL

Ya sabemos que el valor de un producto cualquiera, está formado por el valor del capital constante, *que existía antes* de comenzar el proceso productivo bajo la forma de maquinarias, materias primas, etc., y el *nuevo valor creado* por la fuerza humana de trabajo puesta en acción. En el capitalismo, ese nuevo valor creado se divide a su vez en salarios y plusvalía. Así por ejemplo, el esquema de valor de una mercancía producida *en una jornada de trabajo* sería el siguiente:

Jornada de trabajo (valor agregado)	
a) Capital constante cuyo valor se transfiere.....	60
b) Jornada de trabajo (valor agregado)	
a) Valor retribuido	40
b) <u>No retribuido (Plusvalía).....</u>	<u>40</u>
TOTAL DEL VALOR DE LA MERCANCÍA.....	140

Valor anterior 60 + nuevo valor creado 80 = valor total del producto 140.

Consideremos ahora el valor total del conjunto de las mercancías creadas por la sociedad capitalista. El trabajo social de millones de seres, a la vez que trasfiere al valor total de la producción el de los medios de producción consumidos, crea un nuevo valor del cuál sólo una parte es devuelto a la clase trabajadora. Con el resto se quedan para sí los capitalistas.

El valor global de las mercancías creadas por el trabajo social durante el lapso de un año, recibe el nombre de *Producto Social Global*, cuya fórmula es:

Producto social global = Valor transferido por el capital constante preexistente + salarios + plusvalía

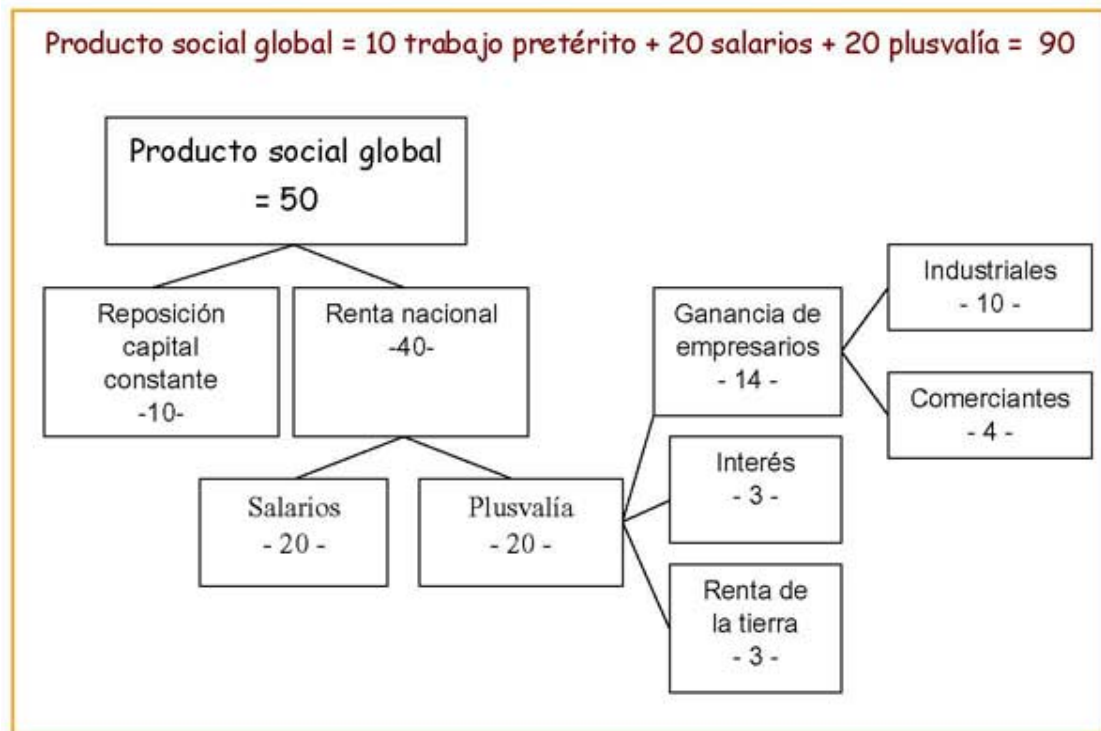
Una parte del producto está formada por el valor del capital constante preexistente consumido. La parte restante o sea *el nuevo valor creado* es lo que denominamos *renta nacional*, cuya fórmula es:

Renta nacional = capital variable + plusvalía

Sabemos ya que el capital variable constituye a la vez el ingreso de la clase trabajadora. La plusvalía es la fuente de los ingresos de las clases explotadoras, repartida como:

- ganancias de los industriales y comerciantes,
- intereses y
- renta de la tierra.

Un esquema de lo expuesto sería el siguiente:



Desde el punto de vista de la producción de *bienes* para satisfacer las necesidades humanas, formarían parte del producto social global (y, por ende, de la renta nacional) todos los productos del trabajo, aún los que no se destinan al mercado, como pueden ser: alimentos elaborados por las amas de casa, productos agropecuarios consumidos "in situ", prendas de vestir y artículos para el hogar destinados a uso propio. En cambio, desde el punto de vista *capitalista*, sólo se contabilizan, los *valores* o sea *las mercancías*. Para comodidad de la exposición, y dado que estudiamos aquí las leyes económicas del capitalismo, procederemos como si toda la producción se convirtiera en valores.

Hemos dicho que la renta nacional es el nuevo valor creado (salarios más plusvalía) o sea *trabajo vivo*, y que el producto social global es igual a renta nacional más valor anterior transferido (trabajo pretérito). Que en el sistema capitalista el trabajo pretérito cristalizado sea propiedad de una clase determinada, que una parte del valor creado se *distribuya* como salarios y que *p* (plusvalía) se convierta en ingresos de industriales, comerciantes, terratenientes, banqueros, etc., sólo indica cómo se distribuye el valor creado (y los bienes en los cuales se encarna), pero tal cosa nada tiene que ver con la *fuerza* de dicho valor que, como sabemos, es el trabajo. Esto demuestra la inconsistencia de la economía burguesa, según la cual el valor tiene su origen en la suma de la ganancia, la renta de la tierra y los salarios. Consciente o inconscientemente, confunden el reparto del valor con su creación.

Es la propiedad privada de los medios de producción lo que determina que la mayor parte de ese valor no revierta en beneficios para los trabajadores que crean las mer-

cancias, y que se apoderen gratuitamente de ella las clases parasitarias y explotadoras. Es esta injusticia lo que ocultan los economistas al servicio de la burguesía.

En cualquier tipo de sociedad, una parte de la renta nacional no puede ser distribuída como ingresos, pues es necesario realizar obras públicas (caminos, puertos, etc.) y prestar servicios sociales (educación, sanidad, etc.). Ello impone una redistribución forzosa de la renta a favor del Estado, que se realiza fundamentalmente a través de los impuestos. Pero en la sociedad clasista, el Estado es a la vez un aparato represivo destinado a servir los intereses de las clases poseedoras y a asegurar su dominación. Por medio de los impuestos al consumo, se hace recaer el peso fundamental de los gastos del Estado sobre las espaldas de la clase trabajadora. Otra parte del presupuesto estatal capitalista se cubre con la inflación, que es un impuesto encubierto, ya que reduce incesantemente el poder adquisitivo de los salarios.

Cuando la economía burguesa toma como índice de la riqueza de una nación la cifra del *ingreso medio per capita*, está ocultando que, por obra de las relaciones de producción y distribución vigentes, un aumento de “la riqueza nacional” puede muy bien coincidir con una agravación de la “misericordia popular”.

El producto del trabajo social puede destinarse al consumo o a la acumulación. Pero el trabajo humano sólo puede acumularse cuando se cristaliza en bienes durables, cuya utilidad se prolonga en el tiempo. El capital, que es trabajo acumulado, debe obligatoriamente tomar la forma de valor perdurable; por lo tanto, cuanto mayor duración tiene una mercancía, más se presta para funcionar como capital.

Los ingresos que se destinan a elevar el capital, constituyen el llamado “fondo de inversión o de acumulación”. El resto forma el llamado “fondo de consumo”.

La clase trabajadora se ve obligada a consumir de inmediato la casi totalidad de su salario. Sólo las clases dominantes están en condiciones de acumular.

Dicha acumulación puede tomar la forma de ahorro o inversión. Es ahorro cuando su titular no lo emplea en un proceso industrial o comercial. Pero la mayor parte del ahorro se deposita en los bancos e instituciones financieras y, a través de los préstamos es cedido a las empresas capitalistas; de esta manera, la burguesía utiliza para sí hasta los ahorros de la clase trabajadora.

La reproducción del capital social

La humanidad, como condición de existencia, necesita reproducir constantemente lo que consume. Debe reponer tanto los medios de producción como los medios de vida

En la sociedad capitalista, este proceso toma la forma de "reproducción del capital". Debe remplazarse tanto el capital constante (materias primas, maquinarias, elementos de transporte) como el capital variable, o sea el que adquiere, bajo la forma de salarios, los productos de consumo para la subsistencia de la clase trabajadora.

Una parte de las mercancías, por su forma material, sólo es apta para el consumo productivo: son los medios de producción. Otra parte, como los medios de subsistencia,

sólo es apta para el consumo final. El conjunto de las mercancías, o sea el producto social global, puede clasificarse por su forma material en

- medios de producción
- bienes de consumo

En consecuencia, podemos dividir la producción en dos grandes sectores:

- sector I, que produce medios de producción
- sector II, que produce bienes de consumo.

El capital social es la suma de capitales individuales que se emplean en las más diversas actividades. Por lo tanto, la reproducción del capital social debe poder realizarse a través del continuo y vertiginoso fluir de las mercancías.

Reproducción simple

Se llama así cuando el monto del capital social se mantiene invariable, lo que equivale a decir que todo el nuevo valor creado es destinado al consumo. Si la renta nacional se consume totalmente, es obvio que no podrá haber acumulación a nivel social. ¿Qué condiciones son necesarias para que tal reproducción simple pueda realizarse?

Supongamos que el valor del conjunto del capital social ascienda a 7.500 unidades, dividido en la siguiente forma:

$$\begin{array}{rcl}
 \text{Sector I:} & 4000 \text{ constante} + 1.000 \text{ variable} & = 5.000 \\
 \text{Sector II:} & \underline{2.000 \text{ constante} + 500 \text{ variable}} & = \underline{2.500} \\
 & 6.000 + 1.500 & = 7.500
 \end{array}$$

Procedamos nuevamente como si todo el capital constante transfiriera íntegramente su valor y todos los capitales rotaran al unísono.

Si la cuota de plusvalía vigente fuera del 100%, el valor del producto social global (PSG) sería:

$$\begin{array}{rcl}
 \text{Sector I:} & 4.000c + 1.000v + 1.000p & = 6.000 \\
 \text{Sector II:} & \underline{2.000c + 500v + 500p} & = \underline{3.000} \\
 & 6.000c + 1.500v + 1.500p & = 9.000 \\
 & \text{Capital social} & \text{P.S.G.}
 \end{array}$$

Para que la reproducción se lleve a cabo, todo el producto social global debe realizarse. Tanto los capitalistas del sector I como los del sector II deben:

- 1) actuando ambos como vendedores, encontrar colocación para sus mercancías
- 2) actuando ambos como compradores, hallar en el mercado las máquinas, materias primas, etc., que necesitan para reponer su capital constante y los bienes de consumo que desean adquirir con el producto de la plusvalía.

A la vez, la clase trabajadora de ambos sectores debe encontrar en oferta una masa de medios de vida cuyo valor sea igual al conjunto del capital variable, o sea, igual a los salarios percibidos.

En primer lugar, es evidente que el capital constante del sector I, sea cual fuere su monto, se repone siempre con productos de su mismo sector, dado que tanto el capital constante como el producto final de dicho sector son, por su forma material, medios de producción.

Lo mismo sucede con el capital variable y la plusvalía del sector II, con cuyo valor se adquieren medios de consumo producidos dentro del mismo sector.

Por el contrario, cualquiera que sea el valor del capital variable y la plusvalía del sector I, ambos se han materializado en forma de medios de producción y deben cambiarse por bienes de consumo, Cualquiera que sea el valor del capital constante del sector II, se ha materializado en forma de bienes de consumo y debe cambiarse por medios de producción.

En resumen, si dejamos a un lado Ic , IIv y IIp , que se cambian en sus mismos sectores, el intercambio intersectorial queda reducido a $I(v+p)$ que debe cambiarse por IIc . Por lo tanto, para que el producto social global pueda realizarse en su totalidad, permitiendo así la reproducción simple del capital social, sin disminución ni aumento del mismo, es *condición indispensable que el valor del capital variable más la plusvalía del sector I sea igual al valor del capital constante del sector II*. O sea:

$$I(v+p) = IIc$$

En nuestro ejemplo numérico, $Ic = 4.000$; y $II(v+p) = 500 + 500 = 1.000$ se cambian en su mismo sector. Quedan por venderse:

bienes de producción en el sector I por 2.000, valor de $I(v+pl)$
bienes de consumo en el sector II por 2.000, valor de IIc .

Los sectores I y II intercambian bienes por igual valor y la reproducción simple queda concluida. Pero en nuestro ejemplo numérico, comprobamos a la vez que:

—los medios de producción elaborados por I = 6.000, equivalen al capital constante de ambos sectores: $Ic 4.000 + IIc 2.000 = 6.000$ y por lo tanto lo reponen

—los bienes de consumo producidos por el sector II = 3.000 equivalen al capital variable más la plusvalía de ambos sectores:

$$I(v+p) 2.000 + II(v+p) 1.000 = 3.000.$$

Por lo tanto satisfacen la demanda global de los capitalistas y obreros de ambos sectores.

Reproducción ampliada

¿Qué pasaría si no se diera la condición necesaria para la reproducción simple, o sea que $I(v+p)$ fuese mayor o menor que IIc ?

Si fuera menor, por ejemplo, $I(v+p) = 2.000$; $IIc = 2.500$.

En este caso, una parte del capital constante del sector II no se podría reponer y, al año siguiente, la producción descendería inevitablemente.

Queda por analizar qué sucedería si fuera mayor, por ejemplo:

$$I(v + p) = 2.000, \text{ y } IIc = 1.500.$$

Recurramos para ello al siguiente modelo:

$$\begin{array}{l} \text{I) } 4.000c + 1.000v + 1.000p = 6.000 \\ \text{II) } 1.500c + 750v + 750p = 3.000 \\ \text{III) } 5.500c + 1.750v + 1.750p = 9.000 \\ \text{Capital social} \qquad \qquad \qquad \text{P.S.G.} \end{array}$$

Aquí; $I(v + p) = 2.000$ es mayor que $IIc = 1.500$. A la vez, el valor global de los bienes de producción (sector I = 6.000) es superior al total del capital constante de la sociedad ($Ic + IIc = 5.500$). En cambio, el valor global de los bienes de consumo (sector II = 3.000) es menor que el conjunto de los salarios y la plusvalía [$I(v + p) + II(v + p) = 3.500$]. Por lo tanto, una parte de la plusvalía no podrá ser cambiada por bienes de consumo, sino que, forzosamente, deberá ser utilizada para la adquisición de medios de producción.

Veamos cómo funciona la reproducción en nuestro modelo:

$$\begin{array}{l} Ic = 4.000 \text{ se repone dentro de su mismo sector.} \\ Iv = 1.000 \text{ más una parte de } Ip = 500 \text{ se cambian para reponer } IIc = 1.500 \\ IIv = 750 \text{ se repone dentro de su mismo sector.} \end{array}$$

Quedan aún por realizar el resto de $Ip = 500$, que por su forma material son medios de producción, y $IIp = 750$ que por su forma material son bienes de consumo.

Si el total de la plusvalía sobrante es de 1.250, no puede entonces cambiarse íntegramente por artículos de consumo, ya que de ellos sólo hay disponibles 750. Por lo tanto, es inevitable que una parte de dicha plusvalía, en nuestro caso 500, se cambie por medios de producción y se incorpore al capital social, desarrollando así las fuerzas productivas. Resta saber, con respecto a los 500 sobrantes del sector I, qué proporción de esos medios de producción es apta para ser utilizada en su mismo sector (por ejemplo acero o máquinas para hacer máquinas) y qué parte sólo puede ser utilizada en el sector II (por ejemplo, telares u hornos para panaderías).

Supongamos que, en nuestro modelo, sólo 100 son aptos para incrementar el capital constante del sector II. El resto, o sea 400, sólo es apto para incorporarse al capital constante del sector I. En tal supuesto, los capitalistas del sector I podrán comprar bienes de consumo por 100; a su vez, los capitalistas del sector II se verán obligados a destinar el sobrante de su plusvalía, o sea 650, a la compra de bienes de consumo de su mismo sector. De este modo, la reproducción queda finalizada. El nuevo ciclo comenzará con un aparato productivo expandido como consecuencia del crecimiento del capital constante. Ello arrojará mayor plusvalía relativa. La cuota de plusvalía, que en nuestro ejemplo era de 100%, se elevará.

Veamos finalmente cómo queda transformado el modelo original en virtud de la reproducción ampliada, admitiendo que la nueva cuota de plusvalía sea del 110% :

$$\begin{array}{r}
 \text{I) } 4.400c + 1.000v + 1.100p = 6.500 \\
 \text{II) } 1.600c + 750v + 825p = 3.175 \\
 \quad 6.000c + 1.750v + 1.925p = 9.675 \\
 \text{Capital social} \qquad \qquad \qquad \text{P.S.G.}
 \end{array}$$

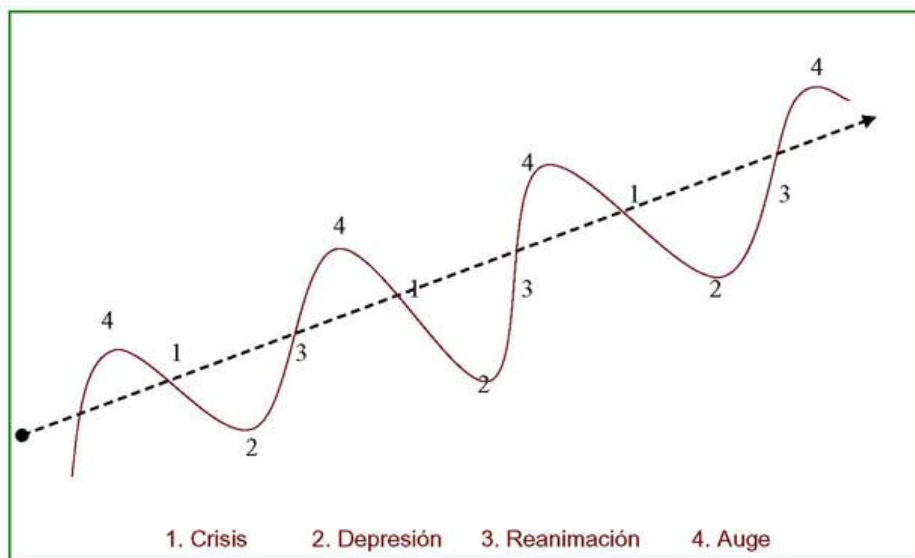
Las crisis

Los cuadros de la reproducción simple y ampliada muestran que en el capitalismo, la realización del producto social global *es posible*. Que puede compensarse el bajo poder adquisitivo de la clase trabajadora invirtiendo la plusvalía sobrante en la compra de medios de producción. Durante cierto tiempo el capitalismo puede sostener su actividad a costa de un crecimiento sostenido del sector I. Es como si la mayor plusvalía obtenida en las acerías, se destinara a la construcción de más altos hornos para obtener más y más acero...

Esto no es sorprendente; la parte de la renta nacional que no se consume, *puede* destinarse a la acumulación de capital.

Hemos dicho que la reproducción capitalista es *posible*, pero, ¿se realiza efectivamente sin tropiezos? La práctica histórica ha demostrado que, pese a la anarquía de la producción, *lo normal* en el capitalismo es que la reproducción ampliada se cumpla. Pero no es un proceso idílico ni ininterrumpido. Por causas que veremos más adelante, el desarrollo capitalista es desigual en los diversos países y son muy diferentes las condiciones en que se realiza. Por otra parte, la historia ha demostrado también que lo normal en la producción capitalista son sus constantes oscilaciones. Tras algunos años de crecimiento, sobrevienen siempre períodos de caída.

La reproducción capitalista se realiza en forma cíclica, ya que las crisis de superproducción se presentan de tiempo en tiempo como enfermedad crónica del sistema. Los períodos comprendidos desde el comienzo de una crisis hasta el comienzo de la siguiente reciben el nombre de *ciclos*, y constan de cuatro fases consecutivas: crisis, depresión, reanimación y auge.



¿Cuál es la causa fundamental de las crisis?

En el capítulo II, Juan cortaba leña y él mismo la llevaba al mercado cercano. Pero esa pequeña producción individual, local, fue casi totalmente barrida por el capitalismo. El taller artesanal fue desplazado por la manufactura y ésta por la gran industria. Los pequeños mercados dispersos se fueron unificando en un gran mercado único, nacional, que se integró a su vez al mercado mundial. La producción individual se transformó en producción enteramente social, concatenada enteramente con multitud de otras actividades, dentro de una división global del trabajo.

Pero la propiedad de las fábricas y demás empresas continuó siendo privada. La pequeña propiedad del artesano o campesino no se transformó, a su vez, en propiedad social, sino en gran propiedad capitalista detentada por una minoría. Es así como la creciente producción social de grandes masas de mercancías no tiene por finalidad satisfacer las necesidades de la población, sino acrecentar las ganancias capitalistas.

"Surge una contradicción antagónica entre la índole de la producción y la forma de la apropiación de sus resultados, que refleja la discordancia de las relaciones capitalistas de producción con el carácter social de las fuerzas productivas.

*Al concentrar en fábricas millones de obreros y socializar el proceso del trabajo, el capitalismo da a la producción un carácter social, pero del resultado del trabajo se apropian los capitalistas. Esta contradicción fundamental del capitalismo —la contradicción entre el carácter social de la producción y la forma capitalista privada de la apropiación— se manifiesta en la anarquía de la producción y en el retraso entre la demanda solvente de la sociedad y la ampliación de la producción y conduce a destructoras crisis económicas”**

¿Cómo vuelven a concordar la oferta y la demanda cuando se alejan demasiado una de otra? ¿Cómo se corrige la hipertrofia de una rama determinada? ¿Cómo se abre paso la ley del valor a través de la maraña del mercado capitalista? Ello sucede más tarde o más temprano en forma involuntaria y violenta: estallan las crisis periódicas de superproducción. Esta superproducción es siempre "relativa", dado que existen a la vez millones de hombres deseosos de adquirir las mercaderías "invendibles", pero no cuentan con medios para hacerlo. Es la propiedad privada capitalista lo que impide que esa disponibilidad inútil de bienes se transforme en un mayor bienestar para el pueblo. Las crisis ponen al desnudo las lacras internas del sistema.

Marx dijo: *“La razón última de toda crisis es siempre la pobreza y la capacidad restringida de consumo de las masas, con las que contrasta la tendencia de la producción capitalista a desarrollar las fuerzas productivas como si no tuvieran más límite que la capacidad absoluta de consumo de la sociedad”*^{**}. Pero en la sociedad capitalista el consumo de la mayoría o sea de las clases trabajadoras, está limitado férreamente por la insuficiencia de los salarios.

- oOo -

* Spiridinova y otros. Curso superior de economía política, Ed. Cit, pág. 29

** C. Marx y F. Engels, Obras escogidas /edición especial), Moscú, 1952

Este libro se terminó de imprimir
el día 25 de octubre de 1974, en
Compañía Gráfica ARGENTINA
calle Alberti 40, Buenos Aires.
Edición de 6.000 ejemplares