LIBROdot.com

Karl Marx

Salario, precio y ganancia

(1865)

I N D I C E

- [OBSERVACIONES PRELIMINARES]
- I. [PRODUCCION Y SALARIOS]
- II. [PRODUCCION, SALARIOS, GANANCIAS]
- III. [SALARIOS Y DINERO]
- IV. [OFERTA Y DEMANDA]
- V. [SALARIOS Y PRECIOS]
- VI. [VALOR Y TRABAJO]
- VII. LA FUERZA DE TRABAJO
- VIII. LA PRODUCCION DE LA PLUSVALIA
- IX. EL VALOR DEL TRABAJO
- X. SE OBTIENE GANANCIA VENDIENDO UNA MERCANCIA POR SU VALOR
- XI. LAS DIVERSAS PARTES EN QUE SE DIVIDE LA PLUSVALIA
- XII. RELACION GENERAL ENTRE GANANCIAS, SALARIOS Y PRECIOS
- XIII. CASOS PRINCIPALES DE LUCHA POR LA SUBIDA DE SALARIOS O CONTRA SU REDUCCION
- XIV. LA LUCHA ENTRE EL CAPITAL Y EL TRABAJO, Y SUS RESULTADOS
- NOTAS

Escrito en inglés por C. Marx de finales de mayo al 27 de junio de 1865. Publicado por vez primera en folleto en Londres en 1898. El presente texto corresponde a la edición de 1976 de Ediciones en Lenguas Extranjeras, Beijing, República Popular China, la cual es una versión revisada de la traducción al castellano de *Wages, Price, and Profit* por Ediciones en Lenguas Extranjeras, Moscú, Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas, 1954.

SALARIO, PRECIO Y GANANCIA[1]

[OBSERVACIONES PRELIMINARES]

¡Ciudadanos!

Antes de entrar en el tema, permitidme hacer algunas observaciones preliminares.

En el continente reina ahora una verdadera epidemia de huelgas y se alza un clamor general pidiendo aumento de salarios. El problema ha de plantearse en nuestro Congreso. Vosotros, como dirigentes de la Asociación Internacional, debéis tener un criterio firme ante este problema fundamental. Por eso, me he creído en el deber de tratar a fondo la cuestión, aun a trueque de someter vuestra paciencia a una dura prueba.

Debo hacer otra observación previa con respecto al ciudadano Weston. Este ciudadano, creyendo actuar en interés de la clase obrera, ha desarrollado ante vosotros, y además ha defendido públicamente,

opiniones que él sabe son profundamente impopulares entre la clase obrera. Esta prueba de valentía moral debe merecer el alto aprecio de todos nosotros. Espero que, a pesar del tono nada halagüeño de mi conferencia, el ciudadano Weston verá al final de ella que coincido con la acertada idea que, a mi modo de ver, sirve de base a sus tesis, las cuales sin embargo, en su forma actual, no puedo por menos de juzgar como teóricamente falsas y prácticamente peligrosas.

Con esto paso directamente a la cuestión que nos ocupa.

I. [PRODUCCION Y SALARIOS]

El argumento del ciudadano Weston se basa, en realidad, en dos premisas: 1) que el volumen de la producción nacional es una cosa fija, una cantidad o magnitud constante, como dirían los matemáticos; 2) que la suma de los salarios reales, es decir, salarios medidos por la cantidad de mercancías que puede ser comprada con ellos, es también una suma fija, una magnitud constante.

Pues bien, su primer aserto es evidentemente erróneo. Veréis que el valor y el volumen de la producción aumentan de año en año, que las fuerzas productivas del trabajo nacional crecen y que la cantidad de dinero necesaria para poner en circulación esta producción creciente varía sin cesar. Lo que es cierto al final de cada año y respecto a distintos años comparados entre sí, lo es también respecto a cada día medio del año. El volumen o la magnitud de la producción nacional varía continuamente. No es una magnitud constante, sino variable, y no tiene más remedio que serlo, aun prescindiendo de las fluctuaciones de la población, por los continuos cambios que se operan en la acumulación de capital y en las fuerzas productivas del trabajo. Es completamente cierto que si hoy se implantase un aumento en el tipo general de salario, este aumento, por sí solo, cualesquiera que fuesen sus resultados ulteriores, no haría cambiar inmediatamente el volumen de la producción. En un principio tendría que arrancar del estado de cosas

existente. Y si la producción nacional, antes de la subida de salarios, era variable y no fija, lo seguiría siendo también después de la subida.

Pero, admitamos que el volumen de la producción nacional fuese constante y no variable. Aun en este caso, lo que nuestro amigo Weston cree una conclusión lógica, seguiría siendo una afirmación gratuita. Si tomo un determinado número, digamos 8, los límites absolutos de esta cifra no impiden que varíen los límites relativos de sus componentes. Supongamos que la ganancia fuese igual a 6 y los salarios igual a 2: los salarios podrían aumentar hasta 6 y la ganancia descender hasta 2, pero la cifra total seguiría siendo 8. Así, pues, el volumen fijo de la producción no llegará jamás a probar la suma fija de los salarios. ¿Cómo prueba, pues, nuestro amigo Weston esa fijeza? Sencillamente, afirmándola.

Pero, aunque diésemos por buena su afirmación, ésta tendría efecto en los dos sentidos, y él sólo quiere que valga en uno. Si el volumen de los salarios representa una magnitud constante, no se podrá aumentar ni disminuir. Por tanto, si los obreros obran neciamente cuando arrancan un aumento temporal de salarios, no menos neciamente obrarían los capitalistas al imponer una rebaja transitoria de jornales. Nuestro amigo Weston no niega que, en ciertas circunstancias, los obreros pueden arrancar un aumento de salarios; pero, como según él la suma de salarios es fija por ley natural, este aumento provocará necesariamente una reacción. El sabe también, por otra parte, que los capitalistas pueden imponer una rebaja de salarios, y la verdad es que lo intentan continuamente. Según el principio de la constancia de los salarios, en este caso debería seguir una reacción, exactamente lo mismo que en el caso anterior. Por tanto, los obreros obrarían acertadamente reaccionando contra las re bajas de los salarios o los intentos de ellas. Obrarían, por tanto, acertadamente al arrancar aumentos de salarios, pues toda reacción contra una rebaja de salarios es una acción por su aumento. Por consiguiente, según el principio de la estabilidad de los salarios, que

sostiene el mismo ciudadano Weston, los obreros deben, en ciertas circunstancias, unirse y luchar por el aumento de sus jornales.

Si él niega esta conclusión, tendría que renunciar a la premisa de la cual se deduce. No debe decir que el volumen de los salarios es una cantidad constante, sino que, aunque no puede ni debe aumentar, puede y debe disminuir siempre que al capital le plazca rebajarlo. Si al capitalista le place alimentaros con patatas en vez de daros carne, y con avena en vez de trigo, debéis aceptar su voluntad como una ley de la Economía Política y someteros a ella. Si en un país, por ejemplo en los Estados Unidos, los tipos de salarios son más altos que en otro, por ejemplo en Inglaterra, debéis explicaros esta diferencia como una diferencia entre la voluntad del capitalista norteamericano y la del capitalista inglés; método éste que, ciertamente, simplificaría mucho, no ya el estudio de los fenómenos económicos, sino el de todos los demás fenómenos.

Pero, aun así, habría que preguntarse: ¿por qué la voluntad del capitalista norteamericano difiere de la del capitalista inglés? Y, para poder contestar a esta pregunta, no tendríamos más remedio que traspasar los dominios de la voluntad. Un cura podría decirme que Dios en Francia quiere una cosa y en Inglaterra otra. Y si le apremio a que me explique esa doble voluntad, podría tener el descaro de contestarme que está en los designios de Dios tener una voluntad en Francia y otra distinta en Inglaterra Pero, seguramente, nuestro amigo Weston nunca convertirá en argumento esta negación completa de todo raciocinio.

Indudablemente, la voluntad del capitalista consiste en embolsarse lo más que pueda. Y lo que hay que hacer no es discurrir acerca de lo que quiere, sino investigar su poder, los límites de este poder y el carácter de estos límites.

II. [PRODUCCION, SALARIOS, GANANCIAS]

La conferencia que nos ha dado el ciudadano Weston podría haberse comprimido hasta caber en una cáscara de nuez.

Toda su argumentación se redujo a lo siguiente: si la clase obrera obliga a la clase capitalista a pagarle, en forma de salario en dinero, cinco chelines en vez de cuatro, el capitalista le devolverá en forma de mercancías el valor de cuatro chelines en vez del valor de cinco. La clase obrera tendrá que pagar ahora cinco chelines por lo que antes de la subida de salarios le costaba cuatro. ¿Y por qué ocurre esto? ¿Por qué el capitalista sólo entrega el valor de cuatro chelines por cinco chelines? Porque la suma de los salarios es fija. Peto, ¿por qué se cifra precisamente en cuatro chelines de valor en mercancías? ¿Por qué no se cifra en tres o en dos, o en otra suma cualquiera? Si el límite de la suma de los salarios está fijado por una ley económica, independiente tanto de la voluntad del capitalista como de la del obrero, lo primero que hubiera debido hacer el ciudadano Weston, era exponer y demostrar esta ley. Hubiera debido demostrar, además, que la suma de salarios que se abona realmente en cada momento dado coincide siempre exactamente con la suma necesaria de los salarios, sin desviarse jamás de ella. En cambio, si el límite dado de la suma de salarios depende de la simple voluntad del capitalista o de los límites de su codicia, trátase de un límite arbitrario, que no encierra nada de necesario, que puede variar por voluntad del capitalista y que puede también, por tanto, hacerse variar contra su voluntad.

El ciudadano Weston ilustró su teoría diciéndonos que si una sopera contiene una determinada cantidad de sopa, destinada a determinado número de personas, la cantidad de sopa no aumentará porque aumente el tamaño de las cucharas. Me permitirá que encuentre este ejemplo poco sustancioso. Me recuerda en cierto modo el apólogo de que se valió Menenio Agripa. Cuando los plebeyos romanos se pusieron en huelga contra los patricios, el patricio Agripa les contó que el estómago patricio alimentaba a los miembros plebeyos del cuerpo político. Lo que no consiguió Agripa fue demostrar que se alimenten los miembros de un hombre llenando el estómago de otro. El ciudadano Weston, a su vez, se olvida de que la sopera de que comen los obreros contiene todo el producto del trabajo nacional y que lo que les impide sacar de ella una

ración mayor no es la pequeñez de la sopera ni la escasez de su contenido, sino sencillamente el reducido tamaño de sus cucharas.

¿Qué artimaña permite al capitalista devolver un valor de cuatro chelines por cinco? La subida de los precios de las mercancías que vende. Ahora bien; la subida de los precios o, dicho en términos más generales, las variaciones de los precios de las mercancías, y los precios mismos de éstas, ¿dependen acaso de la simple voluntad del capitalista o, por el contrario, tienen que darse ciertas circunstancias para que prevalezca esa voluntad? Si no ocurriese esto último, las alzas y bajas, las oscilaciones incesantes de los precios del mercado serían un enigma indescifrable.

Si admitimos que no se ha operado en absoluto ningún cambio, ni en las fuerzas productivas del trabajo, ni en el volumen del capital y trabajo invertidos, ni en el valor del dinero en que se expresa el valor de los productos, sino que cambia tan sólo el tipo de salarios, ¿cómo puede esta alza de salarios influir en los precios de las mercanáas? Solamente influyendo en la proporción existente entre la oferta y la demanda de ellas.

Es absolutamente cierto que la clase obrera, considerada en conjunto, invierte y tiene forzosamente que invertir sus ingresos en artículos de primera necesidad. Una subida general del tipo de salarios determinaría, por tanto, un aumento en la demanda de estos artículos de primera necesidad y provocaría, con ello, un aumento de sus precios en el mercado. Los capitalistas que producen estos artículos de primera necesidad, se resarcirían del aumento de salarios con el alza de los precios de sus mercancías. Pero, ¿qué ocurriría con los demás capitalistas, que no producen artículos de primera necesidad? Y no creáis que éstos son pocos. Si tenéis en cuenta que dos terceras partes de la producción nacional son consumidas por una quinta parte de la población -- un diputado de la Cámara de los Comunes afirmó hace poco que estos consumidores formaban sólo la séptima parte de la población --, podréis imaginaros qué parte tan enorme de la producción nacional se

destina a artículos de lujo o se cambia por ellos y qué cantidad tan inmensa de artículos de primera necesidad se derrocha en lacayos, caballos, gatos, etc., derroche que, según nos enseña la experiencia, llega siempre a ser limitado considerablemente al aumentar los precios de los artículos de primera necesidad.

Pues bien, ¿cuál sería la situación de estos capitalistas que no producen artículos de primera necesidad? Estos capitalistas no podrían resarcirse de la baja de su cuota de ganancia, efecto de una subida general de salarios, elevando los precios de sus mercancías, puesto que la demanda de éstas no aumentaría Sus ingresos disminuirían, y de estos ingresos mermados tendrían que pagar más por la misma cantidad de artículos de primera necesidad que subieron de precio. Pero la cosa no pararía aquí. Como sus ingresos habrían disminuído, ya no podrían gastar tanto en artículos de lujo, con lo cual descendería también la demanda mutua de sus respectivas mercancías. Y, a consecuencia de esta disminución de la demanda, bajarían los precios de sus mercancías. Por tanto, en estas ramas industriales, la cuota de ganancia no sólo descendería en simple proporción al aumento general del tipo de los salarios, sino que este descenso sería proporcionado a la acción conjunta de la subida general de salarios, del aumento de precios de los artículos de primera necesidad y de la baja de precios de los artículos de lujo.

¿Cuál sería la consecuencia de esta diversidad en cuanto a las cuotas de ganancia de los capitales colocados en las diferentes ramas de la industria? La misma consecuencia que se produce siempre que, por la razón que sea, se dan diferencias en las cuotas medias de ganancia de las diversas ramas de producción. El capital y el trabajo se desplazarían de las ramas menos rentables a las más rentables; y este proceso de desplazamiento duraría hasta que la oferta de una rama industrial aumentase proporcionalmente a la mayor demanda y en las demás ramas industriales disminuyese conforme a la menor demanda. Una vez operado este cambio, la cuota general de ganancia volvería a nivelarse en las diferentes ramas de la industria. Como todo aquel trastorno obedecía

en un principio a un simple cambio en cuanto a la relación entre la oferta y la demanda de diversas mercancías, al cesar la causa cesarían también los efectos, y los precios volverían a su antiguo nivel y recobrarían su antiguo equilibrio. La baja de la cuota de ganancia por efecto de los aumentos de salarios, en vez de limitarse a unas cuantas ramas industriales, se generalizaria. Según el supuesto de que partimos, no se introduciría ningún cambio ni en las fuerzas productivas del trabajo ni en el volumen global de la producción, sino que aquel volumen de producción dado se limitaría a cambiar de forma. Ahora, estaría representada por artículos de primera necesidad una parte mayor del volumen de producción y sería menor la parte integrada por los artículos de lujo, o, lo que es lo mismo, disminuiría la parte destinada a cambiarse por mercancías de lujo importadas del extranjero y consumida en esta forma; o lo que también resulta lo mismo, una parte mayor de la producción nacional se cambiaría por artículos de primera necesidad importados, en vez de cambiarse por artículos de lujo. Por tanto, después de trastornar temporalmente los precios del mercado, la subida general del tipo de salarios sólo conduciría a una baja general de la cuota de ganancia, sin introducir ningún cambio permanente en los precios de las mercancías.

Y si se me dice que en la anterior argumentación doy por supuesto que todo el incremento de los salarios se invierte en artículos de primera necesidad, replicaré que parto del supuesto más favorable para el punto de vista del ciudadano Weston. Si el incremento de los salarios se invirtiese en objetos que antes no entraban en el consumo los obreros, no sería necesario pararse a demostrar que su poder adquisitivo había experimentado un aumento real. Pero, como no es más que la consecuencia de la subida de los salarios, este aumento del poder adquisitivo del obrero tiene que corresponder exactamente a la disminución del poder adquisitivo de los capitalistas. Es decir, que la demanda global de mercancías no aumentaría, sino que cambiarían los elementos integrantes de esta demanda. El aumento de la demanda de un lado se compensaría con la disminución de la demanda de otro lado. Por

este camino, como la demanda global permanece invariable, no se operaría ningún cambio en los precios de las mercancías.

Os veis, por tanto, situados ante un dilema. Una de dos: o el incremento de los salarios se invierte por igual en todos los artículos de consumo, en cuyo caso la expansión de la demanda por parte de la clase obrera tiene que compensarse con la contracción de la demanda por parte de la clase capitalista; o el incremento de los salarios sólo se invierte en determinados artículos cuyos precios en el mercado aumentarán temporalmente: en este caso, el alza y la baja respectiva de la cuota de ganancia en unas y otras ramas industriales provocarán un cambio en cuanto a la distribución del capital y el trabajo, entre tanto la oferta se acople en una rama a la mayor demanda y en otras a la demanda menor. En el primer supuesto, no se producirá ningún cambio en los precios de las mercancías. En el segundo supuesto, tras algunas oscilaciones de los precios del mercado, los valores de cambio de las mercancías descenderán a su nivel primitivo. En ambos casos, la subida general del tipo de salarios sólo conducirá, en fin de cuentas, a una baja general de la cuota de ganancia.

Para espolear vuestra imaginación, el ciudadano Weston os invitaba a pensar en las dificultades que acarearía en Inglaterra un alza general de los jornales de los obreros agrícolas, de nueve a dieciocho chelines. ¡Pensad, exclamaba, en el enorme aumento de la demanda de artículos de primera necesidad que eso supondría y, en su consecuencia, la subida espantosa de los precios a que daría lugarl Pues bien, todos sabéis que los jornales medios de los obreros agrícolas en Norteamérica son más del doble que los de los obreros agrícolas en Inglaterra, a pesar de que allí los precios de los productos agrícolas son más bajos que aquí, a pesar de que en los Estados Unidos reinan las mismas relaciones generales entre el capital y el trabajo que en Inglaterra y a pesar de que el volumen anual de la producción norteamericana es mucho más reducido que el de la inglesa. ¿Por qué, pues, nuestro amigo echa esta campana a rebato? Sencillamente, para desplazar el verdadero problema ante nosotros. Un

aumento repentino de salarios de nueve a dieciocho chelines, representaría una subida repentina del 100 por 100. Ahora bien, aquí no discutimos en absoluto si en Inglaterra podría elevarse de pronto el tipo general de salario en un 100 por 100. No nos interesa para nada la cuantía del aumento, que en cada caso concreto depende de las circunstancias y tiene que adaptarse a ellas. Lo único que nos interesa es investigar en qué efectos se traduciría un alza general del tipo de salarios, aunque no exceda del uno por ciento.

Dejando a un lado esta alza fantástica del 100 por 100 del amigo Weston, voy a encaminar vuestra atención hacia el aumento efectivo de salarios operado en la Gran Bretaña desde 1849 hasta 1859.

Todos conocéis la ley de las diez horas, o mejor dicho, de las diez horas y media, promulgada en 1848. Fue uno de los mayores cambios económicos que hemos presenciado. Representaba un aumento súbito y obligatorio de salarios, no ya en algunas industrias locales, sino en las ramas industriales que van a la cabeza, y por medio de las cuales Inglaterra domina los mercados del mundo. Era una subida de salarios que se operaba en circunstancias excepcionalmente desfavorables. El doctor Ure, el profesor Senior y todos los demás portavoces oficiales de la burguesía en el campo de la Economía demostraron -- con razones mucho más sólidas que nuestro amigo Weston, debo decir -- que aquello era tocar a muerto por la industria inglesa. Demostraron que no se trataba de un aumento de salarios puro y simple, sino de un aumento de salarios provocado por la disminución de la cantidad de trabajo invertido y basado en ella. Afirmaban que la duodécima hora, que se quería arrebatar al capitalista, era precisamente la única en que éste obtenía su ganancia. Amenazaron con el descenso de la acumulación, la subida de los precios, la pérdida de mercados, el decrecimiento de la producción, la reacción consiguiente sobre los salarios y, por último, la ruina. En realidad, sostenían que las leyes del máximo[2] de Maximiliano Robespierre eran, comparadas con aquello, una pequeñez; y en cierto sentido tenían razón. ¿Y cuál fue, en realidad, el resultado? Que los

salarios en dinero de los obreros fabriles aumentaron a pesar de haberse reducido la jornada de trabajo, que creció considerablemente el número de obreros fabriles ocupados, que bajaron constantemente los precios de sus productos, que se desarrollaron maravillosamente las fuerzas productivas de su trabajo y se dilataron en proporciones inauditas y cada vez mayores los mercados para sus artículos. Yo mismo pude escuchar en Manchester, en 1860, en una asamblea convocada por la Sociedad para el Fomento de la Ciencia, cómo el señor Newman confesaba que él, el doctor Ure, Senior y todos los demás representantes oficiales de la ciencia económica se habían equivocado, mientras que el instinto del pueblo había sabido ver certeramente. Cito aquí a W. Newman[3] y no al profesor Francis Newman, porque aquél ocupa en la ciencia económica una posición preeminente como colaborador y editor de la Historie de los Precios [4], de Mr. Thomas Tooke, esta obra magnífica, que estudia la historia de los precios desde 1793 hasta 1856. Si la idea fija de nuestro amigo Weston acerca del volumen fijo de los salarios, de un volumen de producción fijo, de un grado fijo de fuerzas productivas del trabajo, de una voluntad fija y permanente de los capitalistas y todo lo demás fijo y definitivo en Weston fuesen exactos, el profesor Senior habría acertado con sus sombrías predicciones, y en cambio se habría equivocado Roberto Owen, que ya en 1816 proclamaba una limitación general de la jornada de trabajo como el primer paso preparatorio para la emancipación de la clase obrera[5], implantándola él mismo por su cuenta y riesgo en su fábrica textil de New Lanark, frente al prejuicio generalizado.

En la misma época en que se implantaba la ley de las diez horas y se producía el subsiguiente aumento de los salarios, tuvo lugar en la Gran Bretaña, por razones que no cabe exponer aquí, una subida general de los jornales de los obreros agrícolas.

Aunque no es necesario para mi objeto inmediato, haré unas indicaciones previas para no induciros a error.

Si una persona percibe dos chelines de salario a la semana y éste se le sube a cuatro chelines, el tipo de salario habrá aumentado en el 100 por 100. Esto, expresado como aumento del tipo de salario, parecería algo maravilloso, aunque en realidad la cuantía efectiva del salario, o sea cuatro chelines a la semana, siga siendo un mísero salario de hambre. Por tanto, no debéis dejaros fascinar por los altisonantes tantos por ciento en el tipo de salario, sino preguntar siempre cuál era la cuantía primitiva del jornal.

Además, comprenderéis que si hay diez obreros que ganan cada uno dos chelines a la semana, cinco obreros que ganan cinco chelines cada uno y otros cinco que ganan once, entre los veinte ganarán cien chelines o cinco libras esterlinas a la semana. Si luego la suma global de estos salarios semanales aumenta, digamos en un 20 por 100, arrojará una subida de cinco libras a seis. Fijándonos en el promedio, podríamos decir que, el tipo general de salarios ha aumentado en un 20 por 100, aunque en realidad los salarios de los diez obreros no varíen y los salarios de uno de los dos grupos de cinco obreros sólo aumenten de cinco chelines a seis por persona, aumentando la suma de salarios del otro grupo de cinco obreros de cincuenta y cinco a setenta. Aquí, la mitad de los obreros no mejoraría absolutamente en nada de situación, la cuarta parte experimentaría un alivio insignificante, y sólo la cuarta parte restante obtendría una mejora efectiva. Pero, calculando la media, la suma global de salarios de estos veinte obreros aumentaría en un 20 por 100, y en lo que se refiere al capital global para el que trabajan y los precios de las mercancías que producen, sería exactamente lo mismo que si todos participasen por igual en la subida media de los salarios. En el caso de los obreros agrícolas, como el nivel de los salarios abonados en los distintos condados de Inglaterra y Escocia difiere considerablemente, el aumento les afectó de un modo muy desigual.

Finalmente, durante la época en que tuvo lugar aquella subida de salarios se manifestaron también influencias que la contrarrestaban, tales

como los nuevos impuestos que trajo consigo la guerra rusa, la demolición extensiva de las viviendas de los obreros agrícolas[6], etc.

Después de tantos prolegómenos, paso a consignar que de 1849 a 1859 el tipo medio de salarios de los obreros del campo en la Gran Bretaña experimentó un aumento de alrededor del cuarenta por ciento. Podría aduciros copiosos detalles en apoyo de mi afirmación, pero para el objeto que se persigue creo que bastará con remitiros a la concienzuda y crítica conferencia que el difunto Mr. John C. Morton dio en 1860, en la Sociedad de las Artes de Londres sobre Las fuerzas aplicadas en la agricultura [7]. El señor Morton expone los datos estadísticos sacados de las cuentas y otros documentos auténticos de unos cien agricultores, en doce condados de Escocia y treinta y cinco de Inglaterra.

Según el punto de vista de nuestro amigo Weston, y considerando además el alza simultánea operada en los salarios de los obreros fabriles, durante los años 1849-1859, los precios de los productos agrícolas hubieran debido experimentar un aumento enorme. Pero, ¿qué aconteció, en realidad? A pesar de la guerra rusa y de las malas cosechas que se dieron consecutivamente de los años 1854 a 1856, los precios medios del trigo, que es el principal producto agrícola de Inglaterra, bajaron de unas tres libras esterlinas por quarter, a que se había cotizado durante los años de 1838 a 1848, hasta unas dos libras y diez chelines el quarter, a que se cotizó de 1849 a 1859. Esto representa una baja del precio del trigo de más del 16 por loo, con un alza media simultánea del 40 por 100 en los jornales de los obreros agrícolas. Durante la misma época, si comparamos el final con el comienzo, es decir, el año 1859 con el de 1849, la cifra del pauperismo oficial desciende de 934.419 a 860.470, lo que supone una diferencia de 73.949 pobres; reconozco que es una disminución muy pequeña, que además vuelve a desaparecer en los años siguientes; pero es, con todo, una disminución.

Se nos podría decir que, a consecuencia de la derogación de las leyes cerealistas[8], la importación de cereal extranjero durante el período de 1849 a 1859 aumentó en más de dos veces, comparada con la de 1838 a

1848. Y ¿qué se infiere de esto? Desde el punto de vista del ciudadano Weston, hubiera debido suponerse que esta enorme demanda repentina y sin cesar creciente sobre los mercados extranjeros había hecho subir hasta un nivel espantoso los precios de los productos agrícolas, puesto que los efectos de la creciente demanda son los mismos cuando procede de fuera que cuando proviene de dentro. Pero, ¿qué ocurrió, en realidad? Si se exceptúa algunos años de malas cosechas, vemos que en Francia se quejan constantemente, durante todo este tiempo, de la ruinosa baja del precio del trigo; los norteamericanos veíanse constantemente obligados a quemar el sobrante de su producción, y Rusia, si hemos de creer al señor Urquhart, atizó la guerra civil en los Estados Unidos porque sus exportaciones agrícolas estaban paralizadas por la competencia yanqui en los mercados de Europa.

Reducido a su forma abstracta, el argumento del ciudadano Weston se traduciría en lo siguiente: todo aumento de la demanda se opera siempre sobre la base de un volumen dado de producción. Por tanto, no puede hacer aumentar nunca la oferta de ¿os artículos apetecidos, sino solamente hacer subir su precio en dinero. Ahora bien, la más común observación demuestra que, en algunos casos, el aumento de la demanda no altera para nada los precios de las mercancías, y que en otros casos provoca un alza pasajera de los precios del mercado, a la que sigue un aumento de la oferta, seguido a su vez por la baja de los precios hasta su nivel primitivo, y en muchos casos por debajo de él. El que el aumento de la demanda obedezca al alza de los salarios o a otra causa cualquiera, no altera para nada los términos del problema. Desde el punto de vista del ciudadano Weston, tan difícil resulta explicarse el fenómeno general como el que se revela bajo las circunstancias excepcionales de una subida de salarios. Por tanto, su argumento no ha demostrado nada en cuanto al objeto que nos ocupa. Sólo pone de manifiesto su perplejidad ante las leyes por virtud de las cuales una mayor demanda provoca una mayor oferta y no un alza definitiva de los precios del mercado.

III. [SALARIOS Y DINERO]

Al segundo día de debate, nuestro amigo Weston vistió su vieja afirmación con nuevas formas. Dijo: al producirse un alza general de los salarios en dinero, se necesitará más dinero contante para abonar los mismos salarios. Siendo la cantidad de dinero circulante una cantidad fija, ¿cómo vais a poder pagar, con esa suma fija de dinero circulante, una suma mayor de salarios en dinero? En un principio, la dificultad surgía de que, aunque subiese el salario en dinero del obrero, la cantidad de mercancías que le estaba asignada era fija; ahora, surge del aumento de los salarios en dinero, a pesar de existir un volumen fijo de mercancías. Y, naturalmente, si rechazáis su dogma originario, desaparecerán también los perjuicios concomitantes.

Voy a demostraros, sin embargo, que este problema del dinero circulante no tiene nada absolutamente que ver con el tema que nos ocupa.

En vuestro país, el mecanismo de pagos está mucho más perfeccionado que cn ningún otro país de Europa. Gracias a la extensión y concentración del sistema bancario, se necesita mucho menos dinero circulante para poner en circulación la misma cantidad de valores y realizar el mismo o mayor número de operaciones. En lo que respecta, por ejemplo, a los salarios, el obrero fabril inglés entrega semanalmente su salario al tendero, que lo envía todas las semanas al banquero; éste lo devuelve semanalmente al fabricante, quien vuelve a pagarlo a sus obreros, y así sucesivamente. Gracias a este mecanismo, el salario anual de un obrero, que ascienda, supongamos, a cincuenta y dos libras esterlinas, puede pagarse con un solo soberano que recorra todas las semanas el mismo ciclo. Incluso en Inglaterra, este mecanismo de pagos no es tan perfecto como en Escocia, y no en todas partes presenta la misma perfección; por eso vemos que, por ejemplo, en algunas comarcas agrícolas se necesita, si las comparamos con las comarcas fabriles, mucho más dinero circulante para poner en circulación un volumen más pequeño de valores.

Si cruzáis el Canal, veréis que los salarios en dinero son mucho más bajos que en Inglaterra, a pesar de lo cual en Alemania, en Italia, en Suiza y en Francia éstos se ponen en circulación mediante una cantidad mucho mayor de dinero circulante. El mismo soberano no va a parar tan rápidamente a manos del banquero, ni retorna con tanta prontitud al capitalista industrial; por eso, en lugar del soberano necesario para poner

en circulación cincuenta y dos libras esterlinas al año, para abonar un salario anual que ascienda a la suma de veinticinco libras se necesitan tal vez tres soberanos. De este modo, comparando los países del continente con Inglaterra, veréis en seguida que salarios en dinero bajos pueden exigir, para su circulación, cantidades mucho mayores de dinero circulante que los salarios altos, y que esto no es, en realidad, más que un problema puramente técnico, que nada tiene que ver con el tema que nos ocupa.

Según los mejores cálculos que conozco, los ingresos anuales de la clase obrera de este país pueden cifrarse en unos 250 millones de libras esterlinas. Esta enorme suma se pone en circulación mediante unos tres millones de libras. Supongamos que se produzca una subida de salarios del 50 por loo. En vez de tres millones, se necesitarían cuatro millones y medio en dinero circulante. Como una parte considerable de los gastos diarios del obrero se cubre con plata y cobre, es decir, con simples signos monetarios, cuyo valor en relación al oro se fija arbitrariamente por la ley, al igual que el valor del papel moneda no canjeable, resulta que esa subida del 50 por 100 en los salarios en dinero supondría, en el peor de los casos, el aumentar la circulación, digamos, en un millón de soberanos. Se lanzaría a la circulación un millón, que ahora está reposando en los sótanos del Banco de Inglaterra o en las cajas de la Banca privada, en forma de lingotes o de moneda acuñada. E incluso podría ahorrarse, y se ahorraría efectivamente, el gasto insignificante que supondría la acuñación suplementaria o el adicional desgaste de ese millón, si la necesidad de aumentar el dinero puesto en circulación produjese algún rozamiento. Todos sabéis que el dinero circulante de este país se divide en dos grandes ramas. Una parte, consistente en billetes de banco de las más diversas clases, se emplea en las transacciones entre comerciantes, y también en las transacciones entre comerciantes y consumidores, para saldar los pagos más importantes; otra parte de los medios de circulación, la moneda de metal, circula en el comercio al por menor. Aunque distintas, estas dos dases de medios de circulación se mezclan y combinan mutuamente. Así, las monedas de oro

circulan, en una buena proporción, incluso en pagos importantes, para cubrir las cantidades fraccionarias inferiores a cinco libras. Pues bien: si mañana se emitiesen billetes de cuatro libras, de tres o de dos, el oro que llena estos canales de circulación, saldría en seguida de ellos y afluiría a aquellos canales en que fuese necesario para atender a la subida de los jornales en dinero. Por este procedimiento, podría abastecerse el millón adicional exigido por la subida de los salarios en un 50 por 100, sin añadir ni un solo soberano. Y el mismo resultado se conseguiría, sin emitir ni un billete de banco adicional, con sólo aumentar la circulación de letras de cambio, como ocurrió durante mucho tiempo en el condado de Lancaster.

Si una subida general del tipo de salarios, por ejemplo del 100 por 100, como el ciudadano Weston supone respecto a los salarios de los obreros del campo, provocase una gran alza en los precios de los artículos de primera necesidad y exigiese, según sus conceptos, una suma adicional de medios de pago, que no podría conseguirse, una baja general de salarios debería producir el mismo resultado y en idéntica proporción, aunque en sentido inverso. Pues bien, todos sabéis que los años 1858 a 1860 fueron los años más prósperos para la industria algodonera y que sobre todo el año de 1860 ocupa a este respecto un lugar único en los anales del comercio; este año fue también de gran florecimiento para las otras ramas industriales. En 1860, los salarios de los obreros del algodón y de los demás obreros relacionados con esta industria fueron más altos que nunca hasta entonces. Pero vino la crisis norteamericana, y todos estos salarios viéronse reducidos de pronto a la cuarta parte, aproximadamente, de su suma anterior. En sentido inverso, esto habría supuesto una subida del 300 por 100. Cuando los salarios suben de cinco chelines a veinte, decimos que experimentan una subida del 300 por 100; Si bajan de veinte chelines a cinco, decimos que descienden el 75 por 100, pero la cuantía de la subida en un caso y de la baja en el otro es la misma, a saber: 15 chelines. Sobrevino, pues, un cambio repentino en el tipo de los salarios, como jamás se había conocido anteriormente, y el cambio afectó a un número de obreros que,

si no incluimos tan sólo a los que trabajaban directamente en la industria algodonera, sino también a los que dependían indirectamente de esta industria, excedía en una mitad al número de los obreros agrícolas. ¿Acaso bajó el precio del trigo? Al contrario, subió de 47 chelines y 8 peniques por quarter, que había sido el precio medio en los tres años de 1858 a 1860, a 55 chelines y 10 peniques el quarter, según la media anual de los tres años de 1861 a 1863, Por lo que se refiere a los medios de pago, durante el año 1861 se acuñaron en la Casa de la Moneda 8.673.232 libras esterlinas, contra 3.378.102 libras que se habían acuñado en 1860; es decir, que en 1861 se acuñaron 5.295.130 libras esterlinas más que en 1860, Es cierto que el volumen de circulación de billetes de banco en 1861 arrojó 1.319.000 Iibras menos que el de 1860, Descontemos esto y aun quedará para el año 1861, comparado con el anterior año de prosperidad, 1860, un superávit de medios de circulación por valor de 3.976.130 libras, casi cuatro millones de libras esterlinas; en cambio, la reserva de oro del Banco de Inglaterra durante este período de tiempo disminuyó, no en la misma proporción exactamente pero en una proporción aproximada.

Comparad ahora el año 1862 con el año 1842. Prescindiendo del enorme aumento del valor y del volumen de las mercancías en circulación, el capital desembolsado solamente para cubrir las operaciones regulares de acciones, empréstitos, etc., de valores de los ferrocarriles, asciende, en Inglaterra y Gales, durante el año 1862, a la suma de 320.000.000 de libras esterlinas, cifra que en 1842 habría parecido fabulosa. Y, sin embargo, las sumas globales de los medios de circulación fueron casi iguales en los años 1862 y 1842; y, en términos generales, advertiréis, frente a un enorme aumento de valor no sólo de las mercancías, sino también en general de las operaciones en dinero, una tendencia a la disminución progresiva de los medios de pago. Desde el punto de vista de nuestro amigo Weston, esto es un enigma indescifrable.

Si hubiese ahondado algo más en el asunto, habría visto que, prescindiendo de los salarios y suponiendo que éstos permanezcan invariables, el valor y el volumen de las mercancías puestas en circulación, y, en general, la cuantía de las operaciones en dinero concertadas, varían diariamente que la cuantía de billetes de banco emitidos varía diariamente; que la cuantía de los pagos que se efectúan sin ayuda de dinero, por medio de letras de cambio, cheques, créditos sentados en los libros, las clearing houses, varía diariamente; que en la medida en que se necesita acudir al verdadero dinero en metálico, la proporción entre las monedas que circulan y las monedas y los lingotes guardados en reserva o atesorados en los sótanos de los Bancos, varía diariamente; que la suma del oro absorbido por la circulación nacional y enviado al extranjero para los fines de la circulación internacional, varía diariamente. Habría visto que su dogma de un volumen fijo de los medios de pago es un tremendo error, incompatible con la realidad de todos los días. Se habría informado de las leyes que permiten a los medios de pago adaptarse a condiciones que varían tan constantemente, en vez de convertir su falsa concepción acerca de las leyes de la circulación monetaria en un argumento contra la subida de los salarios.

IV. [OFERTA Y DEMANDA]

Nuestro amigo Weston hace suyo el proverbio latino de repetitio est mater studiorum, que quiere decir: la repetición es la madre del estudio, razón por la cual nos repite su dogma inicial bajo la nueva forma de que la reducción de los medios de pago operada por la subida de los salarios determinaría una disminución del capital, etcétera. Después de haber tratado de sus extravagancias acerca de los medios de pago, considero de todo punto inútil detenerme a examinar las consecuencias imaginarias que él cree emanan de su imaginaria conmoción de los medios de pago. Paso, pues, inmediatamente a reducir a su expresión teórica más simple su dogma, que es siempre uno y el mismo, aunque lo repita bajo tantas formas diversas.

Una sola observación pondrá de manifiesto la ausencia de sentido crítico con que trata su tema. Se declara contrario a la subida de salarios o a los salarios altos que resultarían a consecuencia de esta subida. Ahora bien, le pregunto yo: ¿qué son salarios altos y qué salarios bajos? ¿Por qué, por ejemplo, cinco chelines semanales se considera como salario bajo y veinte chelines a la semana se reputa salario alto? Si un salario de cinco es bajo en comparación con uno de veinte, el de veinte será todavía más bajo en comparación con uno de doscientos. Si alguien diese una conferencia sobre el termómetro y se pusiese a declamar sobre grados altos y grados bajos, no enseñaría nada a nadie. Lo primero que tendría que explicar es cómo se encuentra el punto de congelación y el punto de ebullición y cómo estos dos puntos determinantes obedecen a leyes naturales y no a la fantasía de los vendedores o de los fabricantes de termómetros. Pues bien, por lo que se refiere a los salarios y las ganancias, el ciudadano Weston no sólo no ha sabido deducir de leyes económicas esos puntos determinantes, sino que no ha sentido siquiera la necesidad de indagarlos. Se contenta con admitir las expresiones vulgares y corrientes de bajo y alto, como si estos términos tuviesen alguna significación fija, a pesar de que salta a la vista que los salarios sólo pueden calificarse de altos o de bajos comparándolos con alguna norma que nos permita medir su magnitud.

El ciudadano Weston no podrá decirme por qué se paga una determinada suma de dinero por una determinada cantidad de trabajo. Si me contestase que esto lo regula la ley de la oferta y la demanda, le pediría ante todo que me dijese por qué ley se regulan, a su vez, la demanda y la oferta. Y esta contestación le pondría inmediatamente fuera de combate. Las relaciones entre la oferta y la demanda de trabajo se hallan sujetas a constantes fluctuaciones, y con ellas fluctúan los precios del trabajo en el mercado. Si la demanda excede de la oferta, suben los salarios; si la oferta rebasa a la demanda, los salarios bajan, aunque en tales circunstancias pueda ser necesario comprobar el verdadero estado de la demanda y la oferta, v. gr., por medio de una huelga o por otro procedimiento cualquiera. Pero si tomáis la oferta y la

demanda como ley reguladora de los salarios, sería tan pueril como inútil clamar contra las subidas de salarios, puesto que, con arreglo a la ley suprema que invocáis, las subidas periódicas de los salarios son tan necesarias y tan legítimas como sus bajas periódicas. Y si no consideráis la oferta y la demanda como ley reguladora de los salarios, entonces repito mi pregunta anterior: ¿por qué se da una determinada suma de dinero por una determinada cantidad de trabajo?

Pero enfoquemos la cosa desde un punto de vista más amplio: os equivocaríais de medio a medio, si creyerais que el valor del trabajo o de cualquier otra mercancía se determina, en último término, por la oferta y la demanda. La oferta y la demanda no regulan más que las oscilaciones pasajeras de los precios en el mercado. Os explicarán por qué el precio de un artículo en el mercado sube por encima de su valor o cae por debajo de él, pero no os explicarán jamás este valor en sí. Supongamos que la oferta y la demanda se equilibren o se cubran mutuamente, como dicen los economistas. En el mismo instante en que estas dos fuerzas contrarias se nivelan, se paralizan mutuamente y dejan de actuar en uno u otro sentido. En el instante mismo en que la oferta y la demanda se equilibran y dejan, por tanto, de actuar, el precio de una mercancía en el mercado coincide con su valor real, con el precio normal en torno al cual oscilan sus precios en el mercado. Por tanto, si queremos investigar el carácter de este valor, no tenemos que preocuparnos de los efectos transitorios que la oferta y la demanda ejercen sobre los precios del mercado. Y otro tanto cabría decir de los salarios y de los precios de todas las demás mercancías.

V. [SALARIOS Y PRECIOS]

Reducidos a su expresión teórica más simple, todos los argumentos de nuestro amigo se traducen en un solo y único dogma: "Los precios de las mercancías se determinan o regulan por los salarios ".

Frente a este anticuado y desacreditado error, podría invocar el testimonio de la observación práctica. Podría deciros que los obreros

fabriles, los mineros, los trabajadores de los astilleros y otros obreros ingleses, cuyo trabajo está relativamente bien pagado, baten a todas las demás naciones por la baratura de sus productos, mientras que el jornalero agrícola inglés, por ejemplo, cuyo trabajo está relativamente mal pagado, es batido por casi todas las demás naciones, a consecuencia de la carestía de sus productos. Comparando unos artículos con otros dentro del mismo país y las mercancías de distintos países entre sí, podría demostrar que, si se prescinde de algunas excepciones más aparentes que reales, por término medio, el trabajo bien retribuido produce mercancías baratas y el trabajo mal pagado mercancías caras. Esto no demostraría, naturaímente, que el elevado precio del trabaio, en unos casos, y en otros su precio bajo sean las causas respectivas d~e estos efectos diametralmente opuestos, pero sí serviría para probar, en todo caso, que los precios de las mercancías no se determinan por los precios del trabajo. Sin embargo, es de todo punto superfluo, para nosotros, aplicar este método empírico.

Podría, tal vez, negarse que el ciudadano Weston haya sostenido el dogma de que "los precios de las mercancías se determinan o regulan por los salarios ". Y el hecho es que jamás lo ha formulado. Dijo, por el contrario, que la ganancia y la renta del suelo son también partes integrantes de los precios de las mercancías, puesto que de éstos tienen que ser pagados no sólo los salarios de los obreros, sino también las ganancias del capitalista y las rentas del terrateniente. Pero, ¿cómo se forman los precios, según su modo de ver? Se forman, en primer término, por los salarios. Luego, se añade al precio un tanto por ciento adicional a beneficio del capitalista y otro tanto por ciento adicional a beneficio del terrateniente. Supongamos que los salarios abonados por el trabajo invertido en la producción de una mercancía ascienden a diez. Si la cuota de ganancia fuese del 100 por 100, el capitalista añadiría a los salarios desembolsados diez, y si la cuota de renta fuese también del 100 por 100 sobre los salarios, habría que añadir diez más, con lo cual el precio total de la mercancía se cifraría en treinta. Pero semejante determinación del precio significaría simplemente que éste se determina

por los salarios Si éstos, en nuestro ejemplo anterior, ascendiesen a veinte, el precio de la mercancía ascendería a sesenta, y así sucesivamente. He aquí por qué todos los escritores anticuados de Economía Política que sentaban la tesis de que los salarios regulan los precios, intentaban probarla presentando la ganancia y la renta del suelo como simples porcentajes adicionales sobre los salarios. Ninguno de ellos era capaz, naturalmente, de reducir los límites de estos recargos porcentuales a una ley económica. Parecían creer, por el contrario, que las ganancias se fijaban por la tradición, la costumbre, la voluntad del capitalista o por cualquier otro método igualmente arbitrario e inexplicable. Cuando dicen que las ganancias se determinan por la competencia entre los capitalistas, no dicen absolutamente nada. Esta competencia, indudablemente, nivela las distintas cuotas de ganancia de las diversas industrias, o sea, las reduce a un nivel medio, pero jamás puede determinar este nivel mismo o la cuota general de ganancia.

¿Qué queremos decir, cuando afirmamos que los precios de las mercancías se determinan por los salarios? Como el salario no es más que una manera de denominar el precio del trabajo, al decir esto, decimos que los precios de las mercancías se regulan por el precio del trabajo. Y como "precio" es valor de cambio -- y cuando hablo del valor, me refiero siempre al valor de cambio --, valor de cambio expresado en dinero, aquella afirmación equivale a esta otra: "el valor de las mercancías se determina por el valor del trabajo ", o, lo que es lo mismo: "el valor del trabajo es la medida general de valor ".

Pero, ¿cómo se determina, a su vez, "el valor del trabajo "? Al llegar aquí, nos encontramos en un punto muerto. Siempre y cuando, claro está, que intentemos razonar lógicamente. Pero los defensores de esta teoría no sienten grandes escrúpulos en materia de lógica. Tomemos, por ejempío, a nuestro amigo Weston. Primero nos decía que los saíarios regulaban los precios de las mercancías y que, por tanto, éstos tenían que subir cuando subían los salarios. Luego, virando en redondo, nos demostraba que una subida de salarios no serviría de nada, porque

habrán subido también los precios de las mercancías y porque los salarios se medían en realidad por los precios de las mercancías con ellos compradas. Así pues, empezamos por la afirmación de que el valor del trabajo determina el valor de la mercancía, y terminamos afirmando que el valor de la mercancía determina el valor del trabajo. De este modo, no hacemos más que movernos en el más vicioso de los círculos sin llegar a ninguna conclusión.

Salta a la vista, en general, que, tomando el valor de una mercancía, por ejemplo el trabajo, el trigo u otra mercancía cualquiera, como medida y regulador general del valor, no hacemos más que desplazar la dificultad, puesto que determinamos un valor por otro que, a su vez, necesita ser determinado.

Expresado en su forma más abstracta, el dogma de que "los salarios determinan los precios de las mercancias" viene a decir que "el valor se determina por el valor", y esta tautología sólo demuestra que, en realidad, no sabemos nada del valor. Si admitiésemos semejante premisa, toda discusión acerca de las leyes generales de la Economía Política se convertiría en pura cháchara. Por eso hay que reconocer a Ricardo el gran mérito de haber destruido hasta en sus cimientos, con su obra "Principios de Economía Política ", publicada en 1817, el viejo error, tan difundido y gas tado, de que "los salarios determinan los precios",[9] error que habían rechazado Adam Smith y sus predecesores franceses en la parte verdaderamente científica de sus investigaciones, y que, sin embargo, reprodujeron en sus capítulos más exotéricos y vulgarizantes.

VI. [VALOR Y TRABAJO]

¡Ciudadanos! He llegado al punto en que tengo que entrar en el verdadero desarroílo del tema. No puedo asegurar que haya de hacerlo de un modo muy satisfactorio, pues ello me obligaría a recorrer todo el campo de la Economía Política. Habré de limitarme, como dicen los franceses, a effleurer la question, a tocar tan sólo los aspectos fundamentales del problema.

La primera cuestión que tenemos que plantear es ésta: ¿Qué es el valor de una mercancía? ¿Cómo se determina?

A primera vista, parece como si el valor de una mercancía fuese algo completamente relativo, que no puede determinarse sin considerar una mercancía en relación con todas las demás. Y, en efecto, cuando hablamos del valor, del valor de cambio de una mercancía, entendemos las cantidades proporcionales en que se cambia por todas las demás mercancías. Pero esto nos lleva a preguntarnos: ¿cómo se regulan las proporciones en que se cambian unas mercancías por otras?

Sabemos por experiencia que estas proporciones varían hasta el infinito. Si tomamos una sola mercancía, trigo por ejemplo, veremos que un quarter de trigo se cambia por otras mercancías en una serie casi infinita de proporciones. Y, sin embargo, como su valor es siempre el mismo, ya se exprese en seda, en oro o en otra mercancía cualquiera, este valor tiene que ser forzosamente algo distinto e independiente de esas diversas proporciones en gue se cambia por otros artículos. Tiene que ser posible expresar en una forma muy distinta estas diversas ecuaciones entre diversas mercancías.

Además, cuando digo que un quarter de trigo se cambia por hierro en una determinada proporción o que el valor de un quarter de trigo se expresa en una determinada cantidad de hierro, digo que el valor del trigo y su equivalente en hierro son iguales a una tercera cosa que no es ni trigo ni hierro, ya que doy por supuesto que expresan la misma magnitud en dos formas distintas. Por tanto, cada uno de estos dos objetos, lo mismo el trigo que el hierro, debe poder reducirse de por sí, independientemente del otro, a aquella tercera cosa, que es la medida común de ambos.

Para aclarar este punto, recurriré a un ejemplo geométrico muy sencillo. Cuando comparamos el área de varios triángulos de las más diversas formas y magnitudes, o cuando comparamos triángulos con rectángulos o con otra figura rectilínea cualquiera, ¿cómo procedemos?

Reducimos el área de cualquier triángulo a una expresión completamente distinta de su forma visible. Y como, por la naturaleza del triángulo, sabemos que su área es igual a la mitad del producto de su base por su altura, esto nos permite comparar entre sí los diversos valores de toda clase de triángulos y de todas las figuras rectilíneas, puesto que todas ellas pueden dividirse en un cierto número de triángulos.

El mismo procedimiento tenemos que seguir en cuanto a los valores de las mercancías. Tenemos que poder reducirlos todos a una expresión común, distinguiéndolos solamente por la proporción en que contienen esta medida igual.

Como los valores de cambio de las mercancías no son más que funciones sociales de las mismas y no tienen nada que ver con sus propiedades naturales, lo primero que tenemos que preguntarnos es esto: ¿cuál es la sustancia social común a todas las mercancías? Es el trabajo. Para producir una mercancía hay que invertir en ella o incorporar a ella una determinada cantidad de trabajo. Y no simplemente trabajo, sino trabajo social. El que produce un objeto para su uso personal y directo, para consumirlo él mismo, crea un producto, pero no una mercancía. Como productor que se man tiene a sí mismo no tiene nada que ver con la sociedad. Pero, para producir una mercancía, no sólo tiene que crear un artículo que satisfaga alguna necesidad social, sino que su mismo trabajo ha de representar una parte integrante de la suma global de trabajo invertido por la sociedad. Ha de hallarse supeditado a la división del trabajo dentro de la sociedad. No es nada sin los demás sectores del trabajo, y, a su vez, tiene que integrarlos.

Cuando consideramos las mercancías como valores, las consideramos exclusivamente bajo el solo aspecto de trabajo social realizado, plasmado, o si queréis, cristalizado. Así consideradas, sólo pueden distinguirse las unas de las otras en cuanto representan cantidades mayores o menores de trabajo; así, por ejemplo, en un pañuelo de seda puede encerrarse una cantidad mayor de trabajo que en un ladrillo. Pero, ¿cómo se miden las cantidades de trabajo? Por el tiempo que dura el

trabajo, midiendo éste por horas, por días, etcétera. Naturalmente, para aplicar esta medida, todas las clases de trabajo se reducen a trabajo medio o simple, como a su unidad de medida.

Llegamos, por tanto, a esta conclusión Una mercancía tiene un valor por ser cristalización de un trabajo social. La magnitud de su valor o su valor relativo depende de la mayor o menor cantidad de sustancia social que encierra; es decir, de la cantidad relativa de trabajo necesaria para su producción. Por tanto, los valores relativos de las mercancías se determinan por las correspondientes cantidades o sumas de trabajo invertidas, realizadas, plasmadas en ellas. Las cantidades correspondientes de mercancías que pueden ser producidas en el mismo tiempo de trabajo, son iguales. O, dicho de otro modo: el valor de una mercancía guarda con el valor de otra mercancía la misma proporción que la cantidad de trabajo plasmada en una guarda con la cantidad de trabajo plasmada en la otra.

Sospecho que muchos de vosotros preguntaréis: ¿es que existe una diferencia tan grande, o alguna, la que sea, entre la determinación de los valores de las mercancías a base de los salarios y su determinación por las cantidades relativas de trabajo necesarias para su producción? Pero no debéis perder de vista que la retribución del trabajo y la cantidad de trabajo son cosas completamente distintas. Supongamos, por ejemplo, que en un quarter de trigo y en una onza de oro se plasman cantidades iguales de trabajo. Me valgo de este ejemplo porque fue empleado ya por Benjamín Franklin en su primer ensayo, publicado en 1729 y titulado A Modest Inquiry into the Nature and Necessity of a Paper Currency (Una modesta investigación sobre la naturaleza y la necesidad del papel moneda)[10]. En este libro, Franklin fue uno de los primeros en hallar la verdadera naturaleza del valor. Así pues, hemos supuesto que un quarter de trigo y una onza de oro son valores iguales o equivalentes, por ser cristalización de cantidades iguales de trabajo medio, de tantos días o tantas semanas de trabajo plasmado en cada una de ellas ¿Acaso, para determinar los valores relativos del oro y del trigo del modo que lo

hacemos, nos referimos para nada a los salarios que perciben los obreros agrícolas y los mineros? No, ni en lo más mínimo. Dejamos completamente sin determinar cómo se paga el trabajo diario o semanal de estos obreros, ni siquiera decimos si aquí se emplea o no trabajo asalariado. Aun suponiendo que sí, los salarios han podido ser muy desiguales. Puede ocurrir que el obrero cuyo trabajo se plasma en el quarter de trigo sólo perciba por él dos bushels, mientras que el obrero que trabaja en la mina puede haber percibido por su trabajo la mitad de la onza de oro. O, suponiendo que sus salarios sean iguales, pueden diferir en las más diversas proporciones de los valores de las mercancías por ellos creadas. Pueden representar la mitad, la tercera parte, la cuarta parte, la quinta parte u otra fracción cualquiera de aquel quarter de trigo o de aquella onza de oro. Naturalmente, sus salarios no pueden rebasar los valores de las mercancías por ellos producidas, no pueden ser mayores que éstos, pero sí pueden ser inferiores en todos los grados imaginables. Sus salarios se hallarán limitados por los valores de los productos, pero los valores de sus productos no se hallarán limitados por los salarios. Y, sobre todo, aquellos valores, los valores relativos del trigo y del oro, por ejemplo, se fijarán sin atender para nada al valor del trabajo invertido en ellos, es decir, sin atender para nada a los salarios. La determinación de los valores de las mercancías por las cantidades relativas de trabajo plasmado en ellas difiere, como se ve, radicalmente del método tautológico de la determinación de los valores de las mercancías por el valor del trabajo, o sea por los salarios. Sin embargo, en el curso de nuestra investigación tendremos ocasión de aclarar más todavía este punto.

Para calcular el valor de cambio de una mercancía, tenemos que añadir a la cantidad de trabajo últimamente invertido en ella la que se encerró antes en las materias primas con que se elabora la mercancía y el trabajo incorporado a las herramientas, maquinaria y edificios empleados en la producción de dicha mercancía. Por ejemplo, el valor de una determinada cantidad de hilo de algodón es la cristalización de la cantidad de trabajo que se incorpora al algodón durante el proceso del

hilado y, además, de la cantidad de trabajo plasmado anteriormente en el mismo algodón, de la cantidad de trabajo que se encierra en el carbón, el aceite y otras materias auxiliares empleadas, y de la cantidad de trabajo materializado en la máquina de vapor, los husos, el edificio de la fábrica, etc. Los instrumentos de producción propiamente dichos, tales como herramientas, maquinaria y edificios, se utilizan constantemente, durante un período de tiempo más o menos largo, en procesos reiterados de producción. Si se consumiesen de una vez, como ocurre con las materias primas, se transferiría inmediatamente todo su valor a la mercancía que ayudan a producir. Pero como un huso, por ejemplo, sólo se desgasta paulatinamente, se calcula un promedio, tomando por base su duración media y su desgaste medio durante determinado tiempo, v. gr., un día. De este modo, calculamos qué parte del valor del huso pasa al hilo fabricado durante un día y qué parte, por tanto, corresponde, dentro de la suma global de trabajo que se encierra, v. gr., en una libra de hilo, a la cantidad de trabajo plasmada anteriormente en el huso. Para el objeto que perseguimos, no es necesario detenerse más en este punto.

Podría pensarse que, si el valor de una mercancía se determina por la cantidad de trabajo que se invierte en su producción, cuanto más perezoso o más torpe sea un operario más valor encerrará la mercancía producida por él, puesto que el tiempo de trabajo necesario para producirla será mayor. Pero el que tal piensa incurre en un lamentable error. Recordaréis que yo empleaba la expresión "trabajo social ", y en esta denominación de "social " se encierran muchas cosas. Cuando decimos que el valor de una mercancía se determina por la cantidad de trabajo encerrado o cristalizado en ella, tenemos presente la cantidad de trabajo necesario para producir esa mercancía en un estado social dado y bajo determinadas condiciones sociales medias de producción, con una intensidad media social dada y con una destreza media en el trabajo que se invierte. Cuando en Inglaterra el telar de vapor empezó a competir con el telar manual, para convertir una determinada cantidad de hilo en una yarda de lienzo o de paño bastaba con la mitad del tiempo de trabajo que antes se invertía. Ahora, el pobre tejedor manual tenía que trabajar

diecisiete o dieciocho horas diarias, en vez de las nueve o diez que trabajaba antes. No obstante, el producto de sus veinte horas de trabajo sólo representaba diez horas de trabajo social, es decir, diez horas de trabajo socialmente necesario para convertir una determinada cantidad de hilo en artículos textiles. Por tanto, su producto de veinte horas no tenía más valor que el que antes elaboraba en diez.

Por consiguiente, si la cantidad de trabajo socialmente necesario materializado en las mercancías es lo que determina el valor de cambio de éstas, al crecer la cantidad de trabajo requerido para producir una mercancía aumenta forzosamente su valor, y viceversa, al disminuir aquélla, baja ésta.

Si las respectivas cantidades de trabajo necesario para producir las mercancías respectivas permaneciesen constantes, serían también constantes sus valores relativos. Pero no sucede así. La cantidad de trabajo necesario para producir una mercancía cambia constantemente, al cambiar las fuerzas productivas del trabajo aplicado. Cuanto mayores son las fuerzas productivas del trabajo, más productos se elaboran en un tiempo de trabajo dado; y cuanto menores son, menos se produce en el mismo tiempo. Si, por ejemplo, al crecer la población se hiciese necesario cultivar terrenos menos fértiles, habría que invertir una cantidad mayor de trabajo para obtener la misma producción, y esto haría subir el valor de los productos agrícolas. De otra parte, si con los modernos medios de producción, un solo hilador convierte en hilo, durante una jornada, muchos miles de veces la cantidad de algodón que él podría haber hilado durante el mismo tiempo con el torno de hilar, es evidente que cada libra de algodón absorberá miles de veces menos trabajo de hilado que antes, y, por consiguiente, el valor que el proceso de hilado incorpora a cada libra de algodón será miles de veces menor. Y en la misma proporción bajará el valor del hilo.

Prescindiendo de las diferencias que se dan en las energias naturales y en la destreza adquirida para el trabajo entre los distintos pueblos, las fuerzas productivas del trabajo dependerán, principalmente:

1. De las condiciones naturales del trabajo: fertilidad del suelo, riqueza de los yacimientos mineros, etc.
2. Del perfeccionamiento progresivo de las fuerzas sociales del trabajo por efecto de la producción en gran escala, de la concentración del capital, de la combinación del trabajo, de la división del trabajo, la maquinaria, los métodos perfeccionados de trabajo, la aplicación de la fuerza química y de otras fuerzas naturales, la reducción del tiempo y del espacio gracias a los medios de comunicación y de transporte, y todos los demás inventos mediante los cuales la ciencia obliga a las fuerzas naturales a ponerse al servicio del trabajo y se desarrolla el carácter social o cooperativo de éste. Cuanto mayores son las fuerzas productivas del trabajo, menos trabajo se invierte en una cantidad dada de productos y, por tanto, menor es el valor de estos productos. Y cuanto menores son las fuerzas productivas del trabajo, más trabajo se emplea en la misma cantidad de productos, y, por tanto, mayor es el valor de cada uno de ellos. Podemos, pues, establecer como ley general lo siguiente:

Los valores de las mercancías están en razón directa al tiempo de trabajo invertido en su producción y en razón inversa a las fuerzas productivas del trabajo empleado.

Como hasta aquí sólo hemos hablado del valor, añadiré también algunas palabras acerca del precio, que es una forma peculiar que reviste el valor,

De por sí, el precio no es otra cosa que la expresión en dinero del valor. Los valores de todas las mercancías de este país, por ejemplo, se expresan en precios oro, mientras que en el continente se expresan principalmente en precios plata. El valor del oro o de la plata se determina, como el de cualquier mercancía, por la cantidad de trabajo necesario para su extracción. Cambiáis una cierta suma de vuestros productos nacionales, en la que se cristaliza una determinada cantidad de vuestro trabajo nacional, por los productos de los países productores de oro y plata, en los que se cristaliza una determinada cantidad de su trabajo. Es así, por el cambio precisamente, cómo aprendéis a expresar

en oro y plata los valores de todas las mercancías, es decir, las cantidades de trabajo empleadas en su producción. Si ahondáis más en la expresión en dinero del valor, o lo que es lo mismo, en la conversión del valor en precio, veréis que se trata de un proceso por medio del cual dais a los valores de todas las mercancías una forma independiente y homogénea, o mediante el cual los expresáis como cantidades de igual trabajo social. En la medida en que sólo es la expresión en dinero del valor, el precio fue llamado, por Adam Smith, precio natural, y por los fisiócratas franceses, prix nécessaire.

¿Qué relación guardan, pues, el valor y los precios del mercado, o los precios naturales y los precios del mercado? Todos sabéis que el precio del mercado es el mismo para todas las mercancías de la misma clase, por mucho que varíen las condiciones de producción de los productores individuales. Los precios del mercado no hacen más que expresar la cantidad media de trabajo social que, bajo condiciones medias de producción, es necesaria para abastecer el mercado con una determinada cantidad de cierto artículo. Se calculan con arreglo a la cantidad global de una mercancía de determinada clase.

Hasta aquí, el precio de una mercancía en el mercado coincide con su valor. De otra parte, las oscilaciones de los precios del mercado, que unas veces exceden del valor o precio natural y otras veces quedan por debajo de él, dependen de las fluctuaciones de la oferta y la demanda. Los precios del mercado se desvían constantemente de los valores, pero, como dice Adam Smith:

El precio natural . . . es el precio central, hacia el que gravitan constantemente los precios de todas las mercancías. Diversas circunstancias accidentales pueden hacer que estos precios excedan a veces considerablemente de aquél, y otras veces desciendan un poco por debajo de él. Pero, cualesquiera que sean los obstáculos que les impiden detenerse en este centro de reposo y estabilidad, tienden continuamente hacia él.[11]

Ahora no puedo examinar más detenidamente este asunto. Baste decir que si la oferta y la demanda se equilibran, los precios de las mercancías en el mercado corresponderán a sus precios naturales, es decir, a sus valores, los cuales se determinan por las respectivas cantidades de trabajo necesario para su producción. Pero la oferta y la demanda tienen que tender siempre a equilibrarse, aunque sólo lo hagan compensando una fluctuación con otra, un alza con una baja, y viceversa. Si en vez de fijaros solamente en las fluctuaciones diarias, analizáis el movimiento de los precios del mercado durante períodos de tiempo más largos, como lo ha hecho, por ejemplo, Mr. Tooke en su Historia de los Precios, descubriréis que las fluctuaciones de los precios en el mercado, sus desviaciones de los valores, sus alzas y bajas, se paralizan y se compensan unas con otras, de tal modo que, si prescindimos de la influencia que ejercen los monopolios y algunas otras modificaciones que aquí tengo que pasar por alto, todas las clases de mercancías se venden, por término medio, por sus respectivos valores o precios naturales. Los períodos de tiempo medios durante los cuales se compensan entre sí las fluctuaciones de los precios en el mercado difieren según las distintas clases de mercancías, porque en unas es más fácil que en otras adaptar la oferta a la demanda.

Por tanto, si en términos generales y abrazando períodos de tiempo relativamente largos, todas las clases de mercancías se venden por sus respectivos valores, es un absurdo suponer que la ganancia -- no en casos aislados, sino la ganancia constante y normal de las distintas industrias -- brote de un recargo de los precios de las mercancías o del hecho de que se las venda por un precio que exceda de su valor. Lo absurdo de esta idea se evidencia con sólo generalizarla. Lo que uno ganase constantemente como vendedor, tendría que perderlo continuamente como comprador. No sirve de nada decir que hay gentes que son compradores sin ser vendedores, o consumidores sin ser productores. Lo que éstos pagasen al productor tendrían que recibirlo antes gratis de él. Si una persona toma vuestro dinero y luego os lo devuelve comprándoos vuestras mercancías, nunca os haréis ricos, por muy caras que se las

vendáis. Esta clase de negocios podrá reducir una pérdida, pero jamás contribuir a obtener una ganancia.

Por tanto, para explicar el carácter general de la ganancia no tendréis más remedio que partir del teorema de que las mercancías se venden, por término medio, por sus verdaderos valores y que las ganancias se obtienen vendiendo las mercancías por su valor, es decir, en proporción a la cantidad de trabajo materializado en ellas. Si no conseguís explicar la ganancia sobre esta base, no conseguiréis explicarla de ningún modo. Esto parece una paradoja y algo que choca con lo que observamos todos los días. También es paradójico el hecho de que la Tierra gire alrededor del Sol y de que el agua esté formada por dos gases muy inflamables. Las verdades científicas son siempre paradójicas, si se las mide por el rasero de la experiencia cotidiana, que sólo percibe la apariencia engañosa de las cosas.

VII. LA FUERZA DE TRABAJO

Después de analizar, en la medida en que podíamos hacerlo en un examen tan rápido, la naturaleza del valor, del valor de una mercancía cualquiera, hemos de encaminar nuestra atención al peculiar valor del trabajo. Y aquí, nuevamente tengo que provocar vuestro asombro con otra aparente paradoja. Todos vosotros estáis convencidos de que lo que vendéis todos los días es vuestro trabajo; de que, por tanto, el trabajo tiene un precio, y de que, puesto que el precio de una mercancía no es más que la expresión en dinero de su valor, tiene que existir, sin duda, algo que sea el valor del trabajo. Y, sin embargo, no existe tal cosa como valor del trabajo, en el sentido corriente de la palabra. Hemos visto que la cantidad de trabajo necesario cristalizado en una mercancía constituye su valor. Aplicando ahora este concepto del valor, ¿cómo podríamos determinar el valor de una jornada de trabajo de diez horas, por ejemplo? ¿Cuánto trabajo se encierra en esta jornada? Diez horas de trabajo. Si dijésemos que el valor de una jornada de trabajo de diez horas equivale a diez horas de trabajo, o a la cantidad de trabajo contenido en aquélla,

haríamos una afirmación tautológica, y además sin sentido. Naturalmente, después de haber desentrañado el sentido verdadero pero oculto de la expresión "valor del trabajo ", estaremos en condiciones de explicar esta aplicación irracional y aparentemente imposibíe del valor, del mismo modo que estamos en condiciones de explicar los movimientos aparentes o meramente percibidos de los cuerpos celestes, después de conocer sus movimientos reales.

Lo que el obrero vende no es directamente su trabajo, sino su fuerza de trabajo, cediendo temporalmente al capitalista el derecho a disponer de ella. Tan es así, que no sé si las leyes inglesas, pero sí, desde luego, algunas leyes continentales, fijan el máximo de tiempo por el que una persona puede vender su fuerza de trabajo Si se le permitiese venderla sin limitación de tiempo, tendríamos inmediatamente restablecida la esclavitud. Semejante venta, si comprendiese, por ejemplo, toda la vida del obrero, le convertiría inmediatamente en esclavo perpetuo de su patrono.

Tomás Hobbes, uno de los más viejos economistas y de los filósofos más originales de Inglaterra, vio ya, en su Leviathan, instintivamente, este punto, que todos sus sucesores han pasado por alto. Dice Hobbes: "Lo que un hombre vale o en lo que se estima es, como en las demás cosas, su precio, es decir, lo que se daría por el uso de su fuerza. "[12]

Partiendo de esta base, podemos determinar el valor del trabajo, como el de cualquier otra mercancía.

Pero, antes de hacerlo, cabe preguntar: ¿de dónde proviene ese fenómeno extraño de que en el mercado nos encontramos con un grupo de compradores que poseen tierras, maquinaria, materias primas y medios de vida. cosas todas que, fuera de la tierra virgen, son otros tantos productos del trabajo, y de otro lado, un grupo de vendedores que no tienen nada que vender más que su fuerza de trabajo, sus brazos laboriosos y sus cerebros? ¿Cómo se explica que uno de los grupos compre constantemente para obtener una ganancia y enriquecerse,

mientras que el otro grupo vende constantemente para ganar el sustento de su vida? La investigación de este problema sería la investigación de aquello que los economistas denominan "acumulación previa u originaria ", pero que debería llamarse, expropiación originaria. Y veríamos entonces que esta llamada acumulación originaria no es sino una serie de procesos históricos que acabaron destruyendo la unidad originaria que existía entre el hombre trabajador y sus medios de trabajo. Sin embargo, esta investigación cae fuera de la órbita de nuestro tema actual. Una vez consumada la separación entre el trabajador y los medios de trabajo, este estado de cosas se mantendrá y se reproducirá sobre una escala cada vez más alta, hasta que una nueva y radical revolución del modo de producción lo eche por tierra y restaure la primitiva unidad bajo una forma histórica nueva.

¿Qué es, pues, el valor de la fuerza de trabajo?

Al igual que el de toda otra mercancía, este valor se determina por la cantidad de trabajo necesaria para su producción. La fuerza de trabajo de un hombre existe, pura y exclusivamente, en su individualidad viva. Para poder desarrollarse y sostenerse, un hombre tiene que consumir una determinada cantidad de artículos de primera necesidad. Pero el hombre, al igual que la máquina, se desgasta y tiene que ser reemplazado por otro. Además de la cantidad de artículos de primera necesidad requeridos para su propio sustento, el hombre necesita otra cantidad para criar determinado número de hijos, llamados a reemplazarle a él en el mercado de trabajo y a perpetuar la raza obrera. Además, es preciso dedicar otra suma de valores al desarrollo de su fuerza de trabajo y a la adquisición de una cierta destreza. Para nuestro objeto, basta con que nos fijemos en un trabajo medio, cuyos gastos de educación y perfeccionamiento son magnitudes insignificantes. Debo, sin embargo, aprovechar esta ocasión para hacer constar que, del mismo modo que el coste de producción de fuerzas de trabajo de distinta calidad es distinto, tienen que serlo también los valores de la fuerza de trabajo aplicada en los distintos oficios. Por tanto, el clamor por la igualdad de salarios

descansa en un error, es un deseo absurdo, que jamás llegará a realizarse. Es un brote de ese falso y superficial radicalismo que admite las premisas y pretende rehuir las conclusiones. Sobre la base del sistema del salario, el valor de la fuerza de trabajo se fija lo mismo que el de otra mercancía cualquiera; y como distintas clases de fuerza de trabajo tienen distintos valores o exigen distintas cantidades de trabajo para su producción, tienen que tener distintos precios en el mercado de trabajo. Pedir une retribución igual, o simplemente una retribución equitativa, sobre la base del sistema del salariado, es lo mismo que pedir libertad sobre la base de un sistema esclavista. Lo que pudierais reputar justo o equitativo, no hace al caso. El problema está en saber qué es lo necesario e inevitable dentro de un sistema dado de producción.

Según lo que dejamos expuesto, el valor de la fuerza de trabajo se determina por el valor de los artículos de primera necesidad exigidos para producir, desarrollar, mantener y perpetuar la fuerza de trabajo.

VIII. LA PRODUCCION DE LA PLUSVALIA

Supongamos ahora que el promedio de los artículos de primera necesidad imprescindibles diariamente al obrero requiera, para su producción, seis horas de trabajo medio. Supongamos, además, que estas seis horas de trabajo medio se materialicen en una cantidad de oro equivalente a tres chelines. En estas condiciones, los tres chelines serían el precio o la expresión en dinero del valor diario de la fuerza de trabajo de este hombre. Si trabajase seis horas, produciría diariamente un valor que bastaría para comprar la cantidad media de sus artículos diarios de primera necesidad o para mantenerse como obrero.

Pero nuestro hombre es un obrero asalariado. Por tanto, tiene que vender su fuerza de trabajo a un capitalista. Si la vende por tres chelines diarios o por dieciocho chelines semanales, la vende por su valor. Supongamos que se trata de un hilador. Si trabaja seis horas al dia, incorporará al algodón diariamente un valor de tres chelines. Este valor diariamente incorporado por él representaria un equivalente exacto del

salario o precio de su fuerza de trabajo que se le abona diariamente. Pero en este caso no afluiría al capitalista ninguna plusvalía o plusproducto. Aqui es donde tropezamos con la verdadera dificultad.

Al comprar la fuerza de trabajo del obrero y pagarla por su valor, el capitalista adquiere, como cualquier otro comprador, el derecho a consumir o usar la mercancia comprada. La fuerza de trabajo de un hombre se consume o se usa poniéndole a trabajar, ni más ni menos que una máquina se consume o se usa haciéndola funcionar. Por tanto, el capitalista, al pagar el valor diario o semanal de la fuerza de trabajo del obrero, adquiere el derecho a servirse de ella o a hacerla trabajar durante todo el día o toda la semana. La jornada de trabajo o la semana de trabajo tienen, naturalmente, ciertos limites, pero sobre esto volveremos en detalle más adelante.

Por el momento, quiero llamar vuestra atención hacia un punto decisivo.

El valor de la fuerza de trabajo se determina por la cantidad de trabajo necesario para su conservación o reproducción, pero el uso de esta fuerza de trabajo no encuentra más límite que la energía activa y la fuerza física del obrero. El valor diario o semanal de la fuerza de trabajo y el ejercicio diario o semanal de esta misma fuerza de trabajo son dos cosas completamente distintas, tan distintas como el pienso que consume un caballo y el tiempo que puede llevar sobre sus lomos al jinete. La cantidad de trabajo que sirve de límite al valor de la fuerza de trabajo del obrero no limita, ni mucho menos, la cantidad de trabajo que su fuerza de trabajo puede ejecutar. Tomemos el ejemplo de nuestro hilador. Veíamos que, para reponer diariamente su fuerza de trabajo, este hilador necesitaba reproducir diariamente un valor de tres chelines, lo que hacia con su trabajo diario de seis horas. Pero esto no le quita la capacidad de trabajar diez o doce horas, y aún más, diariamente. Y el capitalista, al pagar el valor diario o semanal de la fuerza de trabajo del hilador, adquiere el derecho a usarla durante todo el día o toda la semana. Le hará trabajar, por tanto, supongamos, doce horas diarias. Es decir, que

sobre y por encima de las seis horas necesarias para reponer su salario, o el valor de su fuerza de trabajo, tendrá que trabajar otras seis horas, que llamaré horas de plustrabajo, y este plustrabajo se traducirá en una plusvalía y en un plusproducto. Si, por ejemplo, nuestro hilador, con su trabajo diario de seis horas, añadia al algodón un valor de tres chelines, valor que constituye un equivalente exacto de su salario, en doce horas incorporará al algodón un valor de seis chelines y producirá el correspondiente superávit de hilo. Y, como ha vendido su fuerza de trabajo al capitalista, todo el valor, o sea, todo el producto creado por él pertenece al capitalista, que es el dueño pro tempore de su fuerza de trabajo. Por tanto, adelantando tres chelines, el capitalista realizará el valor de seis, pues mediante el adelanto de un valor en el que hay cristalizadas seis horas de trabajo, recibirá a cambio un valor en el que hay cristalizadas doce horas de trabajo. Al repetir diariamente esta operación, el capitalista adelantará diariamente tres chelines y se embolsará cada día seis, la mitad de los cuales volverá a invertir en pagar nuevos salarios, mientras que la otra mitad forma la plusvalía, por la que el capitalista no abona ningún equivalente. Este tipo de intercambio entre el capital y el trabajo es el que sirve de base a la producción capitalista o al sistema del asalariado, y tiene incesantemente que conducir a la reproducción del obrero como obrero y del capitalista como capitalista.

La cuota de plusvalía dependerá, si las demás circunstancias permanecen invariables, de la proporción existente entre la parte de la jornada de trabajo necesaria para reproducir el valor de la fuerza de trabajo y el plustiempo o plustrabajo destinado al capitalista. Dependerá, por tanto, de la proporción en que la jornada de trabajo se prolongue más allá del tiempo durante el cual el obrero, con su trabajo, se limita a reproducir el valor de su fuerza de trabajo o a reponer su salario.

IX. EL VALOR DEL TRABAJO

Ahora tenemos que volver a la expresión de "valor o precio del trabajo".

Hemos visto que, en realidad, este valor no es más que el de la fuerza de trabajo medido por los valores de las mercancías necesarias para su manutención. Pero, como el obrero sólo cobra su salario después de realizar su trabajo y como, además, sabe que lo que entrega realmente al capitalista es su trabajo, necesariamente se imagina que el valor o precio de su fuerza de trabajo es el precio o valor de su trabajo mismo. Si el precio de su fuerza de trabajo son tres chelines, en los que se materializan seis horas de trabajo, y si trabaja doce horas, forzosamente considera esos tres chelines como el valor o precio de doce horas de trabajo, aunque estas doce horas de trabajo representan un valor de seis chelines. De aquí se desprenden dos conclusiones:

Primera. El valor o precio de la fuerza de trabajo reviste la apariencia del precio o valor del trabajo mismo, aunque en rigor las expresiones de valor y precio del trabajo carecen de sentido.

Segunda. Aunque sólo se paga una parte del trabajo diario del obrero, mientras que la otra parte queda sin retribuir, y aunque este trabajo no retribuido o plustrabajo es precisamente el fondo del que sale la plusvalía o ganancia, parece como si todo el trabajo fuese trabajo retribuido.

Esta apariencia engañosa distingue al trabajo asalariado de las otras formas históricas del trabajo. Dentro del sis tema de trabajo asalariado, hasta el trabajo no retribuido parece trabajo pagado. Por el contrario, en el trabajo de los esclavos parece trabajo no retribuido hasta la parte del trabajo que se paga. Naturalmente, para poder trabajar, el esclavo tiene que vivir, y una parte de su jornada de trabajo sirve para reponer el valor de su propio sustento. Pero, como entre él y su amo no ha mediado trato alguno ni se celebra entre ellos ningún acto de compra y venta, parece como si el esclavo entregase todo su trabajo gratis.

Fijémonos por otra parte en el campesino siervo, tal como existía, casi podríamos decir hasta ayer mismo, en todo el oriente de Europa. Este campesino trabajaba, por ejemplo, tres días para él mismo en la tierra de

su propiedad o en la que le había sido asignada, y los tres días siguientes los destinaba a trabajar obligatoriamente'y gratis en la finca de su señor. Como vemos, aquí las dos partes del trabajo, la pagada y la no retribuida, aparecían separadas visiblemente, en el tiempo y en el espacio, y nuestros liberales rebosaban indignación moral ante la idea absurda de que se obligase a un hombre a trabajar de balde.

Pero, en realidad, tanto da que una persona trabaje tres días de la semana para sí, en su propia tierra, y otros tres días gratis en la finca de su señor, como que trabaje todos los días, en la fábrica o en el taller, seis horas para sí y seis para su patrono; aunque en este caso la parte del trabajo pagado y la del trabajo no retribuido aparezcan inseparablemente confundidas, y el carácter de toda la transacción se disfrace completamente con la interposición de un contrato y el pago abonado al final de la semana En el primer caso el trabajo no retribuido parece entregado voluntariamente y, en el otro, arrancado por la fuerza. Tal es toda la diferencia.

Siempre que emplee las palabras "valor del trabajo ", las emplearé como término popular para indicar el "valor de la fuerza de trabajo ".

X. SE OBTIENE GANANCIA VENDIENDO UNA MERCANCIA POR SU VALOR

Supongamos que una hora media de trabajo se materialice en un valor de seis peniques, o doce horas medias de trabajo en un valor de seis chelines. Supongamos, asimismo, que el valor del trabajo represente tres chelines o el producto de seis horas de trabajo. Si en las materias primas, maquinaria, etc., que se consumen para producir una determinada mercancía, se materializan veinticuatro horas medias de trabajo, su valor ascenderá a doce chelines. Si, además, el obrero empleado por el capitalista añade a estos medios de producción doce horas de trabajo, estas doce horas se materializan en un valor adicional de seis chelines. Por tanto, el valor total del producto se elevará a treinta y seis horas de trabajo materializado, equivalente a dieciocho chelines. Pero, como el

valor del trabajo o el salario abonado al obrero sólo representa tres chelines, resultará que el capitalista no abona ningún equivalente por las seis horas de plustrabajo rendidas por el obrero y materializadas en el valor de la mercancía. Por tanto, vendiendo esta mercancía por su valor, por dieciocho chelines, el capitalista obtendrá un valor de tres chelines, sin desembolsar ningún equivalente a cambio de él. Estos tres chelines representarán la plusvalía o ganancia que el capitalista se embolsa. Es decir, que el capitalista no obtendrá la ganancia de tres chelines por vender su mercancía a un precio que exceda de su valor, sino vendiéndola por su valor real.

El valor de una mercancía se determina por la cantidad total de trabajo que encierra. Pero una parte de esta cantidad de trabajo se materializa en un valor por el que se abonó un equivalente en forma de salarios; otra parte se materializa en un valor por el que no se pagó ningún equivalente. Una parte del trabajo encerrado en la mercancía es trabajo retribuido; otra parte, trabajo no retribuido. Por tanto, cuando el capitalista vende la mercancía por su valor, es decir, como cristalización de la cantidad total de trabajo invertido en ella, tiene necesariamente que venderla con ganancia. Vende no sólo lo que le ha costado un equivalente, sino también lo que no le ha costado nada, aunque haya costado el trabajo de su obrero. Lo que la mercancía le cuesta al capitalista y lo que en realidad cuesta, son cosas distintas. Repito, pues, que las ganancias normales y medias se obtienen vendiendo mercancías no por encima de su verdadero valor sino a su verdadero valor.

XI. LAS DIVERSAS PARTES EN QUE SE DIVIDE LA PLUSVALIA

La plusvalia, o sea aquella parte del valor total de la mercancía en que se materializa el plustrabajo o trabajo no retribuido del obrero, es lo que yo llamo ganancia. Esta ganancia no se la embolsa en su totalidad el empresario capitalista. El monopolio del suelo permite al terrateniente embolsarse una parte de esta plusvalía bajo el nombre de renta del suelo, lo mismo si el suelo se utiliza para fines agrícolas que si se destina a

construir edificios, ferrocarriles o a otro fin productivo cualquiera. Por otra parte, el hecho de que la posesión de los medios de trabajo permita al empresario ca pitalista producir una plusvalía o, lo que viene a ser lo mismo, apropiarse una determinada cantidad de trabajo no retribuido, permite al propietario de los medios de trabajo, que los presta total o parcialmente al empresario capitalista, en una palabra, permite al capitalista que presta el dinero, reivindicar para sí mismo otra parte de esta plusvalía, bajo el nombre de interés, con lo que al empresario capitalista, como tal, sólo le queda la llamada ganancia industrial o comercial.

Con arreglo a qué leyes se opera esta división del importe total de la plusvalía entre las tres categorías de gentes mencionadas, es una cuestión que cae bastante lejos de nuestro tema. Pero, de lo que dejamos expuesto, se desprende, por lo menos, lo siguiente:

La renta del suelo, el interés y la ganancia industrial no son más que otros tantos nombres diversos para expresar las diversas partes de la plusvalía de una mercancía o del trabajo no retribuido que en ella se materializa, y brotan todas por igual de esta fuente y sólo de ella. No provienen del suelo como tal, ni del capital de por sí; mas el suelo y el capital permiten a sus poseedores obtener su parte correspondiente en la plusvalía que el empresario capitalista estruja al obrero. Para el mismo obrero, la cuestión de si esta plusvalía, fruto de su plustrabajo o trabajo no retribuido, se la embolsa exclusivamente el empresario capitalista o éste se ve obligado a ceder a otros una parte de ella bajo el nombre de renta del suelo o interés, sólo tiene una importancia secundaria. Supongamos que el empresario capitalista maneje solamente su capital propio y sea su propio terrateniente; en este caso, toda la plusvalía irá a parar a su bolsillo.

Es el empresario capitalista quien extrae directamente al obrero esta plusvalía, cualquiera que sea la parte que, en último término, pueda reservarse para sí mismo. Por eso, esta relación entre el empresario capitalista y el obrero asalariado es la piedra angular de todo el sistema

del salariado y de todo el régimen actual de producción. Por consiguiente, no tenian razón algunos de los ciudadanos que intervinieron en nuestro debate, cuando intentaban empequeñecer las cosas y presentar esta relación fundamental entre el empresario capitalista y el obrero como una cuestión secundaria, aunque, por otra parte, si tenian razón al afirmar que, en ciertas circunstancias, una subida de los precios puede afectar de un modo muy desigual al empresario capitalista, al terrateniente, al capitalista que facilita el dinero y, si queréis, al recaudador de contribuciones.

De lo dicho se desprende, además, otra consecuencia.

La parte del valor de la mercancia que representa solamente el valor de las materias primas y de las máquinas, en una palabra, el valor de los medios de producción consumidos, no arroja ningún ingreso, sino que sólo repone el capital. Pero, aun fuera de esto, es falso que la otra parte del valor de la mercancia, la que proporciona ingresos o puede desembolsarse en forma de salarios, ganancias, renta del suelo e intereses, esté formada por el valor de los salarios, el valor de la renta del suelo, el valor de la ganancia, etc. Por el momento, dejaremos a un lado los salarios y sólo trataremos de la ganancia industrial, los intereses y la renta del suelo. Acabamos de ver que la plusvalía que se encierra en la mercancia o aquella parte del valor de ésta en que se materializa el trabajo no retribuido, se descompone, a su vez, en varias partes, que llevan tres nombres distintos. Pero afirmar que su valor se halla integrado o formado por la suma de los valores independientes de estas tres partes integrantes, seria decir todo lo contrario de la verdad.

Si una hora de trabajo se materializa en un valor de seis peniques, y si la jornada de trabajo del obrero es de doce horas, y la mitad de este tiempo es trabajo no retribuido, este plustrabajo añadirá a la mercancia una plusvalía de tres chelines; es decir, un valor por el que no se ha pagado equivalente alguno. Esta plusvalía de tres chelines representa todo el fondo que el empresario capitalista puede repartir, en la proporción que sea, con el terrateniente y el que le presta el dinero. El

valor de estos tres chelines forma el límite del valor que pueden repartirse entre sí. Pero no es el empresario capitalista el que añade al valor de la mercanía un valor arbitrario para su ganancia, añadiéndose luego otro valor para el terrateniente, etc., etc., por donde la suma de estos valores arbitrariamente fijados representaría el valor total. Veis, por tanto, la falacia de la idea corriente que confunde la descomposición de un valor dado en tres partes con la formación de aquel valor mediante la suma de tres valores independientes, convirtiendo de este modo en una magnitud arbitraria el valor total, del que salen la renta del suelo, la ganancia y el interés.

Supongamos que la ganancia total obtenida por el capitalista sea de 100 libras esterlinas. Esta suma considerada como magnitud absoluta, la denominamos volumen de ganancia. Pero si calculamos la proporción que guardan estas 100 libras esterlinas con el capital desembolsado, a esta magnitud relativa la llamamos cuota de ganancia. Es evidente que esta cuota de ganancia puede expresarse bajo dos formas.

Supongamos que el capital desembolsado en salarios son 100 libras. Si la plusvalía creada arroja también 100 libras -- lo cual nos demostraría que la mitad de la jornada de tra bajo del obrero está formada por trabajo no retribuido --, y si midiésemos esta ganancia por el valor del capital desem bolsado en salarios, diríamos que la cuota de ganancía era del 100 por 100, ya que el valor desembolsado sería cien y el valor producido doscientos.

Por otra parte, si tomásemos en consideración no sólo el capital desembolsado en salarios, sino todo el capital desembolsado, por ejemplo, 500 libras esterlinas, de las cuales 400 representan el valor de las materias primas, maquinaria, etc., diríamos que la cuota de ganancia sólo asciende al 20 por 100, ya que la ganancia de cien libras no sería más que la quinta parte del capital total desembolsado.

El primer modo de expresar la cuota de ganancia es el único que nos revela la proporción real entre el trabajo pa gado y el no retribuido, el

grado real de la exploitation (permitidme el empleo de esta palabra francesa) del trabajo. El otro modo de expresar es el usual y es, en efecto, apropiado para ciertos fines. En todo caso, es muy cómoda para ocultar el grado en que el capitalista estruja al obrero trabajo gratuito.

En lo que todavía me resta por exponer, emplearé la palabra ganancia para expresar toda la masa de plusvalía estrujada por el capitalista, sin atender para nada a la división de esta plusvalía entre las diversas partes interesadas, y cuando emplee el término de cuota de ganancia mediré siempre la ganancia por el valor del capital desembolsado en salarios

XII. RELACION GENERAL ENTRE GANANCIAS, SALARIOS Y PRECIOS

Si del valor de una mercancía descontamos la parte destinada a reponer el de las materias primas y otros medios de producción empleados, es decir, si descontamos el valor que representa el trabajo pretérito encerrado en ella, el valor restante se reducirá a la cantidad de trabajo añadida por el obrero últimamente empleado. Si este obrero trabaja doce horas diarias, y doce horas de trabajo medio cristalizan en una suma de oro igual a seis chelines, este valor adicional de seis chelines será el único valor creado por su trabajo. Este valor dado, determinado por su tiempo de trabajo, es el único fondo del que tanto él como el capitalista tienen que sacar su respectiva parte o dividendo, el único valor que ha de dividirse en salarios y ganancias. Es evidente que este valor mismo no variará aunque varíe la proporción en que pueda dividirse entre ambas partes interesadas. Y la cosa tampoco cambiará si, en vez de un obrero aislado, ponemos a toda la población obrera, y en vez de una sola jornada de trabajo, doce millones de jornadas de trabajo, por ejemplo.

Como el capitalista y el obrero sólo pueden repartirse este valor, que es limitado, es decir, el valor medido por el trabajo total del obrero, cuanto más perciba el uno menos obtendrá el otro, y viceversa. Partiendo de una cantidad dada, una de sus partes aumentará siempre en la misma

proporción en que la otra disminuye. Si los salarios cambian, cambiarán, en sentido opuesto, las ganancias. Si los salarios bajan, subirán las ganancias; y si aquéllos suben, bajarán éstas. Si el obrero, arrancando de nuestzo supuesto anterior, cobra tres chelines, equivalentes a la mitad del valor creado por él, o si la totalidad de su jornada de trabajo consiste en la mitad de trabajo pagado y la otra mitad de trabajo no retribuido, la cuota de ganancia será del 100 por 100, ya que el capitalista obtendrá también tres chelines. Si el obrero sólo cobra dos chelines, o sólo trabaja para sí la tercera parte de la jornada total, el capitalista obtendrá cuatro chelines, y la cuota de ganancia será del 200 por 100. Si el obrero cobra cuatro chelines, el capitalista sólo recibirá dos, y la cuota de ganancia descenderá al 50 por 100. Pero todas estas variaciones no influyen en el valor de la mercancía. Por tanto, una subida general de salarios determinaría una disminución de la cuota general de ganancia; pero no haría cambiar los valores.

Sin embargo, aunque los valores de las mercancías, que han de regular en última instancia sus precios en el mercado, se hallan determinados exclusivamente por la cantidad total de trabajo plasmado en ellos y no por la división de esta cantidad en trabajo pagado y trabajo no retribuido, de aquí no se deduce, ni mucho menos, que los valores de las mercancías sueltas o lotes de mercancías fabricadas, por ejemplo, en doce horas, sean siempre los mismos. El número o la masa de las mercanúas fabricadas en un determinado tiempo de trabajo o mediante una determinada cantidad de éste, depende de la fuerza productiva del trabajo empleado, y no de su extensión en el tiempo o duración. Con un determinado grado de fuerza productiva del trabajo de hilado, por ejemplo, podrán producirse, en una jornada de trabajo de doce horas, doce libras de hilo; con un grado más bajo de fuerza productiva, se producirán solamente dos. Por tanto, si las doce horas de trabajo medio se materializan en un valor de seis chelines, en el primer caso las doce libras de hilo costarían seis chelines, lo mismo que costarían, en el segundo caso, las dos libras. Es decir, que en el primer caso una libra de hilo saldrá por seis peniques, y en el segundo caso por tres chelines. Esta

diferencia de precio obedecería a la diferencia existente entre las fuerzas productivas del trabajo empleado. Con la mayor fuerza productiva, una hora de trabajo se materializaría en una libra de hilo, mientras que con la fuerza productiva menor, en una libra de hilo se materializarían seis horas de trabajo. En el primer caso, el precio de una libra de hilo no excedería de seis peniques, aunque los salarios fueran relativamente altos y la cuota de ganancia baja. En el segundo caso, ascendería a tres chelines, aun con salarios bajos y una cuota de ganancia elevada. Y ocurriría así, porque el precio de la libra de hilo se determina por el total del trabajo que encierra en ella y no por la proporción en que este total se divide en trabajo pagado y trabajo no retribuido. El hecho apuntado antes por mí de que un trabajo bien pagado puede producir mercancías baratas y un trabajo mal pagado puede producir mercancías caras, pierde, con esto, su apariencia paradójica. Este hecho no es más que la expresión de la ley general de que el valor de una mercancía se determina por la cantidad de trabajo invertido en ella y de que la cantidad de trabajo invertido depende enteramente de la fuerza productiva del trabajo empleado, variando por tanto al variar la productividad del trabajo.

XIII. CASOS PRINCIPALES DE LUCHA POR LA SUBIDA DE SALARIOS O CONTRA SU REDUCCION

Examinemos ahora seriamente los casos principales en que se procura la subida de los salarios o se opone una resistencia a su reducción.

1. Hemos visto que el valor de la fuerza de trabajo, o para decirlo en términos más populares, el valor del trabajo, está determinado por el valor de los artículos de primera necesidad o por la cantidad de trabajo necesaria para su producción. Por consiguiente, si en un determinado país el valor de los artículos de primera necesidad que por término medio consume diariamente un obrero representa seis horas de trabajo, expresadas en tres chelines, este obrero tendrá que trabajar diariamente seis horas para producir el equivalente de su sustento diario. Si su jornada de trabajo es de doce horas, el capitalista le pagará el valor de su

trabajo abonándole tres chelines. La mitad de la jornada de trabajo será trabajo no retribuido, y por tanto, la cuota de ganancia arrojará el 100 por 100. Pero supongamos ahora que a consecuencia de una disminución de la productividad del trabajo, hace falta más trabajo para producir, digamos, la misma cantidad de productos agrícolas que antes, con lo cual el precio de la cantidad media de artículos de primera necesidad requeridos diariamente subirá de tres chelines a cuatro. En este caso, el valor del trabajo aumentaría en una tercera parte, o sea, en el 33 1/3 por 100. Para producir el equivalente del sustento diario del obrero, dentro del nivel de vida anterior, serían necesarias ocho horas de la jornada de trabajo. Por tanto, el plustrabajo bajaría de seis horas a cuatro, y la cuota de ganancia se reduciría del 100 al 50 por 100. El obrero que, en estas condiciones, pidiese un aumento de salario, se limitaría a exigir que se le abonase el valor incrementado de su trabajo, como cualquier otro vendedor de una mercancía, que cuando aumenta el coste de producción de ésta, procura que se le pague el incremento del valor. Y si los salarios no suben, o no suben en la proporción suficiente para compensar la subida en el valor de los artículos de primera necesidad, el precio del trabajo descenderá por debajo del valor del trabajo, y el nivel de vida del obrero empeorará.

Pero también puede operarse un cambio en sentido contrario. Al elevarse la productividad del trabajo, puede ocurrir que la misma cantidad de artículos de primera necesidad consumidos por término medio en un día baje de tres a dos chelines, o que, en vez de seis horas de la jornada de trabajo, basten cuatro para reproducir el equivalente del valor de los artículos de primera necesidad consumidos en un día Esto permitirá al obrero comprar por dos chelines exactamente los mismos artículos de primera necesidad que antes le costaban tres. En realidad, disminuiría el valor del trabajo ; pero este valor mermado dispondría de la misma cantidad de mercancías que antes. Así, la ganancia subiría de tres a cuatro chelines y la cuota de ganancia del 100 al 200 por 100. Y, aunque el nivel de vida absoluto del obrero seguiría siendo el mismo, su salario relativo, y por tanto su posición social relativa, comparada con la

del capitalista, habrían bajado. Oponiéndose a esta rebaja de su salario relativo, el obrero no haría más que luchar por obtener una parte en las fuerzas productivas incrementadas de su propio trabajo y mantener su antigua posición relativa en la escala social Así, después de la derogación de las leyes cerealistas, y violando flagrantemente las promesas solemnísimas que habían hecho en su campaña de propaganda contra aquellas leyes, los amos de las fábricas inglesas rebajaron los salarios, por regla general, en un 10 por 100. Al principio, la oposición de los obreros fue frustrada; pero más tarde se pudo recobrar el 10 por 100 perdido, a consecuencia de circunstancias que no puedo detenerme a examinar aquí.

2. Los valores de los artículos de primera necesidad y por consiguiente, el valor del trabajo pueden permanecer invariables y, sin embargo, el precio en dinero de aquéllos puede sufrir una alteración, porque se opere un cambio previo en el valor del dinero.

Con el descubrimiento de yacimientos más abundantes etc., dos onzas de oro, por ejemplo, no costarían más trabajo del que antes exigía la producción de una onza. En este caso, el valor del oro descendería a la mitad, 0 al 50 por 100. Y como, a consecuencia de esto, los valores de todas las demás mercancías se expresarían en el doble de su precio en dinero anterior, esto se haría extensivo también al valor del trabajo. Las doce horas de trabajo que antes se expresaban en seis chelines, ahora se expresarían en doce. Por tanto, si el salario del obrero siguiese siendo de tres chelines, en vez de subir a seis, resultaría que el precio en dinero de su trabajo sólo correspondería a la mitad del valor de su trabajo, y su nivel de vida empeoraría espantosamente. Y lo mismo ocurriría en un grado mayor o menor si su salario subiese, pero no proporcionalmente a la baja del valor del oro. En este caso, no se habría operado el menor cambio, ni en las fuerzas productivas del trabajo, ni en la of erta y la demanda, ni en los valores. Nada habría cambiado menos el nombre en dinero de estos valores. Decir que en este caso el obrero no debe luchar por una subida proporcional de su salario, equivale a pedirle que se

resigne a que se le pague su trabajo en nombres y no en cosas. Toda la historia del pasado demuestra que, siempre que se produce tal depreciación del dinero, los capitalistas se apresuran a aprovechar esta coyuntura para defraudar a los obreros. Una numerosa escuela de economistas asegura que, como consecuencia de los nuevos descubrimientos de tierras auríferas, de la mejor explotación de las minas de plata y del abaratamiento en el suministro de mercurio, ha vuelto a bajar el valor de los metales preciosos. Esto explicaria los intentos generales y simultáneos que se hacen en el continente por conseguir una subida de salarios.

3. Hasta aquí hemos partido del supuesto de que la jornada de trabajo tiene limites dados. Pero, en realidad, la jornada de trabajo no tiene, por sí misma, límites constantes. El capital tiende constantemente a dilatarla hasta el máximo de su duración físicamente posible, ya que en la misma proporción aumenta el plustrabajo y, por tanto, la ganancia que de él se deriva. Cuanto más consiga el capital alargar la jornada de trabajo, mayor será la cantidad de trabajo ajeno que se apropiará. Durante el siglo XVII, y todavía durante los dos primeros tercios del XVIII, la jornada normal de trabajo, en toda Inglaterra, era de diez horas. Durante la guerra antijacobina,[13] que fue, en realidad, una guerra de los barones ingleses contra las masas trabajadoras de Inglaterra, el capital celebró sus días orgiásticos y prolongó la jornada de diez horas, a doce, a catorce, a dieciocho. Malthus, que no puede infundir precisamente sospechas de tierno sentimentalismo, declaró en un folleto, publicado hacia el año 1815,[14] que la vida de la nación sería amenazada en sus raíces, si las cosas seguían como hasta allí. Algunos años antes de introducirse con carácter general las máquinas de nueva invención, hacia 1765, vio la luz en Inglaterra un folleto titulado *An Essay on Trade* [15] ("Un ensayo sobre la industria"). El anónimo autor de este folleto, enemigo jurado de las clases trabajadoras, declama acerca de la necesidad de extender los límites de la jornada de trabajo. Entre otras cosas, propone crear, a este objeto, casas de trabajo, que, como él mismo dice, habrían de ser "casas de terror " ¿Y cuál es la duración de la

jornada de trabajo que propone para estas "casas de terror"? Doce horas, precisamente la jornada que en 1832 los capitalistas, los economistas y los ministros declaraban no sólo como vigente en realidad, sino además, como el tiempo de trabajo necesario para los niños menores de doce años.[16]

Al vender su fuetza de trabajo, como no tiene más remedio que hacer dentro del sistema actual, el obrero cede al capitalista el derecho a usar esta fuerza, pero dentro de ciertos límites razonables. Vende su fuerza de trabajo para conservarla, salvo su natural desgaste, pero no para destruirla. Y como la vende por su valor diario o semanal, se sobreentiende que en un día o en una semana no ha de someterse su fuerza de trabajo a un uso o desgaste de dos días o dos semanas. Tomemos una máquina con un valor de mil libras esterlinas. Si se agota en diez años, añadirá anualmente cien libras al valor de las mercancías que ayuda a producir. Si se agota en cinco años, el valor añadido por ella será de doscientas libras anuales; es decir, que el valor de su desgaste anual está en razón inversa al tiempo en que se agota. Pero esto distingue entre el obrero y la máquina. La máquina no se agota exactamente en la misma proporción en que se usa. En cambio, el hombre se agota en una proporción mucho mayor de la que podría suponerse a base del simple aumento numérico de trabajo.

Al esforzarse por reducir la jornada de trabajo a su antigua duración razonable, o, allí donde no pueden arrancar una fijación legal de la jornada normal de trabajo, por contrarrestar el trabajo excesivo mediante una subida de salarios -- subida no sólo en proporción con el tiempo adicional que se les estruja, sino en una proporción mayor --, los obreros no hacen más que cumplir con un deber para consigo mismos y para con su raza. Ellos únicamente ponen límites a las usurpaciones tiránicas del capital. El tiempo es el espacio en que se desarrolla el hombre. El hombre que no dispone de ningún tiempo libre, cuya vida, prescindiendo de las interrupciones puramente físicas del sueño, las comidas, etc., está toda ella absorbida por su trabajo para el capitalista, es menos que una

bestia de carga. Físicamente destrozado y espiritualmente embrutecido, es una simple máquina para producir riqueza ajena. Y, sin embargo, toda la historia de la moderna industria demuestra que el capital, si no se le pone un freno, laborará siempre, implacablemente y sin miramientos, por reducir a toda la clase obrera a este nivel de la más baja degradación.

El capitalista, alargando la jornada de trabajo, puede abonar salarios más altos y disminuir, sin embargo, el valor del trabajo, si la subida de los salarios no se corresponde con la mayor cantidad de trabajo estrujado y con el más rápido agotamiento de la fuerza de trabajo que lleva consigo. Y esto puede ocurrir también de otro modo. Vuestros estadísticos burgueses os dirán, por ejemplo, que los salarios medios de las familias que trabajan en las fábricas de Lancaster han subido. Pero olvidan que en vez del trabajo del hombre, la cabeza de familia, su mujer y tal vez tres o cuatro hijos se ven lanzados ahora bajo las ruedas del carro de Yaggernat[17] del capital, y que la subida de los salarios totales no corresponde a la del plustrabajo total arrancado a la familia.

Aun dentro de una jornada de trabajo con límites fijos, como hoy rige en todas las industrias sujetas a la legislación fabril, puede ser necesaria una subida de salarios, aunque sólo sea para mantenerse el antiguo nivel del valor del trabajo. Mediante el aumento de la intensidad del trabajo puede hacerse que un hombre gaste en una hora tanta fuerza vital como antes en dos. En las industrias sometidas a la legislación fabril, esto se ha hecho en realidad, hasta cierto punto, acelerando la marcha de las máquinas y aumentando el número de máquinas que ha de atender un solo individuo. Si el aumento de la intensidad del trabajo o de la cantidad de trabajo consumida en una hora guarda alguna proporción adecuada con la disminución de la jornada, saldrá todavía ganando el obrero. Si se rebasa este límite, perderá por un lado lo que gane por otro, y diez horas de trabajo le quebrantarán tanto como antes doce. Al contrarrestar esta tendencia del capital mediante la lucha por el alza de los salarios, en la medida correspondiente a la creciente intensidad del trabajo, el obrero no

hace más que oponerse a la depreciación de su trabajo y a la degeneración de su raza.

4. Todos sabéis que, por razones que no hay para qué exponer aquí, la producción capitalista se mueve a través de determinados ciclos periódicos. Pasa por fases de calma, de animación creciente, de prosperidad, de superproducción, de crisis y de estancamiento. Los precios de las mercancías en el mercado y la cuota de ganancia en éste siguen a estas fases, y unas veces descienden por debajo de su nivel medio y otras veces lo rebasan. Si os fijáis en todo el ciclo, veréis que unas desviaciones de los precios del mercado son compensadas por otras y que, sacando la media del ciclo, los precios de las mercancías en el mercado se regulan por sus valores. Pues bien; durante las fases de baja de los precios en el mercado y durante las fases de crisis y estancamiento, el obrero, si es que no se ve arrojado a la calle, puede estar seguro de ver rebajado su salario. Para que no le defrauden, el obrero debe forcejear con el capitalista, incluso en las fases de baja de los precios en el mercado, para establecer en qué medida se hace necesario rebajar los jornales. Y si, durante la fase de prosperidad, en que el capitalista obtiene ganancias extraordinarias, el obrero no batallase por conseguir que se le suba el salario, no percibiría siquiera, sacando la media de todo el ciclo industrial, su salario medio, o sea el valor de su trabajo. Sería el colmo de la locura exigir que el obrero, cuyo salario se ve forzosamente afectado por las fases adversas del ciclo, renunciase a verse compensado durante las fases prósperas. Generalmente, los valores de todas las mercancías se realizan exclusivamente por medio de la compensación que se opera entre los precios constantemente variables del mercado, sometidos a las fluctuaciones constantes de la oferta y la demanda. Dentro del sistema actual, el trabajo es solamente una mercancía como otra cualquiera. Tiene, por tanto, que experimentar las mismas fluctuaciones, para obtener el precio medio que corresponde a su valor. Sería un absurdo considerarlo, por una parte, como una mercancía, y querer exceptuarlo, por otra, de las leyes que regulan los precios de las mercancías. El

esclavo obtiene una cantidad constante y fija de medios para su sustento; el obrero asalariado no. Este debe intentar conseguir en unos casos una subida de salarios, aunque sólo sea para compensar su baja en otros casos. Si se resignase a acatar la voluntad, los dictados del capitalista, como una ley económica permanente, compartiría toda la miseria del esclavo, sin compartir, en cambio, la seguridad de éste.

5. En todos los casos que he examinado, que son el 99 por 100, habéis visto que la lucha por la subida de salarios sigue siempre a cambios anteriores y es el resultado necesario de los cambios previos operados en el volumen de producción, las fuerzas productivas del trabajo, el valor de éste, el valor del dinero, la extensión o intensidad del trabajo arrancado, las fluctuaciones de los precios del mercado, que dependen de las fluctuaciones de la oferta y la demanda y se producen con arreglo a las diversas fases del ciclo industrial; en una palabra, es la reacción de los obreros contra la acción anterior del capital. Si enfocásemos la lucha por la subida de salarios independientemente de todas estas circunstancias, tomando en cuenta solamente los cambios operados en los salarios y pasando por alto los demás cambios a que aquéllos obedecen, arrancaríamos de una premisa falsa para llegar a conclusiones falsas.

XIV. LA LUCHA ENTRE EL CAPITAL Y EL TRABAJO, Y SUS RESULTADOS

1. Después de demostrar que la resistencia periódica que los obreros oponen a la rebaja de sus salarios y sus intentos periódicos por conseguir una subida de salarios, son fenómenos inseparables del sistema del trabajo asalariado y responden precisamente al hecho de que el trabajo se halla equiparado a las mercancías y, por tanto, sometido a las leyes que regulan el movimiento general de los precios; habiendo demostrado, asimismo, que una subida general de salarios se traduciría en la disminución de la cuota general de ganancia, pero sin afectar a los precios medios de las mercancías, ni a sus valores, surge ahora por fin el

problema de saber hasta qué punto, en la lucha incesante entre el capital y el trabajo, tiene éste perspectivas de éxito.

Podría contestar con una generalización, diciendo que el precio del trabajo en el mercado, al igual que el de las demás mercancías, tiene que adaptarse, con el transcurso del tiempo, a su valor ; que, por tanto, pese a todas sus alzas y bajas y a todo lo que el obrero puede hacer, éste acabará obteniendo solamente, por término medio, el valor de su trabajo que se reduce al valor de su fuerza de trabajo; la cual, a su vez, se halla determinada por el valor de los medios de sustento necesarios para su manutención y reproducción, valor que está regulado en último término por la cantidad de trabajo necesaria para producirlos.

Pero hay ciertos rasgos peculiares que distinguen el valor de la fuerza de trabajo o el valor del trabajo de los valores de todas las demás mercancías. El valor de la fuerza de trabajo está formado por dos elementos, uno de los cuales es puramente físico, mientras que el otro tiene un carácter histórico o social. Su límite mínimo está determinado por el elemento físico ; es decir, que para poder mantenerse y reproducirse, para poder perpetuar su existencia física, la clase obrera tiene que obtener los artículos de primera necesidad absolutamente indispensables para vivir y multiplicarse. El valor de estos medios de sustento indispensables constituye, pues, el límite mínimo del valor del trabajo. Por otra parte, la extensión de la jornada de trabajo tiene también sus límites extremos, aunque sean muy elásticos. Su límite máximo lo traza la fuerza física del obrero. Si el agotamiento diario de sus energías vitales rebasa un cierto grado, no podrá desplegarlas de nuevo día tras día. Pero, como dije, este límite es muy elástico. Una sucesión rápida de generaciones raquíticas y de vida corta abastecería el mercado de trabajo exactamente lo mismo que una serie de generaciones vigorosas y de vida larga.

Además de este elemento puramente físico, en la determinación del valor del trabajo entra el nivel de vida tradicional en cada país. No se trata solamente de la vida física, sino de la satisfacción de ciertas

necesidades, que brotan de las condiciones sociales en que viven y se educan los hombres. El nivel de vida inglés podría descender hasta el grado del irlandés, y el nivel de vida de un campesino alemán hasta el de un campesino livonio. La importancia del papel que a este respecto desempeñan la tradición histórica y la costumbre social, puede verse en el libro de Mr. Thornton sobre la Superpoblación [18], donde se demuestra que en distintas regiones agrícolas de Inglaterra los jornales medios siguen todavía hoy siendo distintos, según las condiciones más o menos favorables en que esas regiones se redimieron de la servidumbre.

Este elemento histórico o social que entra en el valor del trabajo puede dilatarse o contraerse, e incluso extinguirse del todo, de tal modo que sólo quede en pie el límite físico. Durante la guerra antijacobina -- que, como solía decir el incorregible beneficiario de impuestos y prebendas, el viejo George Rose, se emprendió para que los descreídos france ses no destruyeran los consuelos de nuestra santa religión --, los honorables hacendados ingleses, a los que tratamos con tanta suavidad en una de nuestras sesiones anteriores, redujeron los jornales de los obreros del campo hasta por debajo de aquel mínimo estrictamente físico, completando la diferencia indispensable para asegurar la perpetuación física de la raza, mediante las Leyes de Pobres.[19] Era un método glorioso para convertir al obrero asalariado en esclavo, y al orgulloso yeoman de Shakespeare en indigente.

Si comparáis los salarios o valores del trabajo normales en distintos países y en distintas épocas históricas dentro del mismo país, veréis que el valor del trabajo no es, por sí mismo, una magnitud constante, sino variable, aun suponiendo que los valores de las demás mercancías permanezcan fijos.

Una comparación similar demostraría que no varían solamente las cuotas de ganancia en el mercado, sino también sus cuotas medias.

Por lo que se refiere a la ganancia, no existe ninguna ley que le trace un mínimo. No puede decirse cuál es el límite extremo de su baja. ¿Y

por qué no podemos fijar este límite? Porque si podemos fijar el salario mínimo, no podemos, en cambio, fijar el salario máximo. Lo único que podemos decir es que, dados los límites de la jornada de trabajo, el máximo de ganancia corresponde al mínimo físico del salario, y que, partiendo de salarios dados, el máximo de ganancia corresponde a la prolongación de la jornada de trabajo, en la medida en que sea compatible con las fuerzas físicas del obrero. Por tanto, el máximo de ganancia se halla limitado por el mínimo físico del salario y por el máximo físico de la jornada de trabajo. Es evidente que, entre los dos límites de esta cuota de ganancia máxima, cabe una escala inmensa de variantes. La determinación de su grado efectivo se dirime exclusivamente por la lucha incesante entre el capital y el trabajo; el capitalista pugna constantemente por reducir los salarios a su mínimo físico y prolongar la jornada de trabajo hasta su máximo físico, mientras que el obrero presiona constantemente en el sentido contrario.

El problema se reduce, por tanto, al problema de las fuerzas respectivas de los contendientes.

2. Por lo que atañe a la limitación de la jornada de trabajo, lo mismo en Inglaterra que en los demás países, nunca se ha reglamentado sino por ingerencia legislativa. Sin la constante presión de los obreros desde fuera, la ley jamás habría intervenido. En todo caso, este resultado no podía alcanzarse mediante convenios privados entre los obreros y los capitalistas. Esta necesidad de una acción política general es precisamente la que demuestra que, en el terreno puramente económico de lucha, el capital es la parte más fuerte.

En cuanto a los límites del valor del trabajo, su fijación efectiva depende siempre de la oferta y la demanda, refiriéndome a la demanda de trabajo por parte del capital y a la oferta de trabajo por los obreros. En los países coloniales, la ley de la oferta y la demanda favorece a los obreros. De aquí el nivel relativamente alto de los salarios en los Estados Unidos. En estos países, haga lo que haga el capital, no puede evítar que el mercado de trabajo esté constantemente desabastecido por la constante

transformación de los obreros asalariados en labradores independientes, con fuentes propias de subsistencia. Para gran parte de la población norteamericana, la posición de obrero asalariado no es más que una estación de tránsito, que está segura de abandonar al cabo de un tiempo más o menos largo.[20] Para remediar este estado colonial de cosas, el paternal gobierno británico ha adoptado hace algún tiempo la llamada moderna teoría de la colonización, que consiste en fijar a los terrenos coloniales un precio artificialmente alto, para, de este modo, impedir la transformación demasiado rápida del obrero asalariado en labrador independiente.

Pero, pasemos ahora a los viejos países civilizados, en que el capital domina todo el proceso de producción. Fijémonos, por ejemplo, en la subida de los jornales de los obreros agrícolas en Inglaterra, de 1849 a 1859. ¿Cuáles fueron sus consecuencias? Los agricultores no pudieron subir el valor del trigo, como les habría aconsejado nuestro amigo Weston, ni siquiera su precio en el mercado. Por el contrario, tuvieron que resignarse a verlo bajar. Pero, durante estos once años, introdujeron máquinas de todas clases y aplicaron métodos más científicos, transformaron una parte de las tierras de labor en pastizales, aumentaron la extensión de sus granjas, y con ella la escala de la producción; y de este modo, haciendo disminuir por estos y por otros medios la demanda de trabajo gracias al aumento de sus fuerzas productivas, volvieron a crear una superpoblación relativa en el campo. Tal es el método general con que opera el capital en los países poblados de antiguo, para reaccionar, más rápida o más lentamente, contra las subidas de salarios. Ricardo ha observado acertadamente que la máquina está en continua competencia con el trabajo, y con harta frecuencia sólo puede introducirse cuando el precio del trabajo sube hasta cierto límite;[21] pero la aplicación de maquinaria no es más que uno de los muchos métodos empleados para aumentar las fuerzas productivas del trabajo. Este mismo proceso de desarrollo, que deja relativamente sobrante el trabajo simple, simplifica por otra parte el trabajo calificado, y por tanto, lo deprecia.

La misma ley se impone, además, bajo otra forma. Con el desarrollo de las fuerzas productivas del trabajo, se acelera la acumulación del capital, aun en el caso de que el tipo de salarios sea relativamente alto. De aquí podría inferirse, como lo hizo Adam Smith, en cuyos tiempos la industria moderna estaba aún en su infancia, que la acumulación acelerada del capital tiene que inclinar la balanza a favor del obrero, por cuanto asegura una demanda creciente de su trabajo. Situándose en el mismo punto de vista, muchos autores contemporáneos se asombran de que, a pesar de haber crecido en los últimos veinte años el capital inglés mucho más rápidamente que la población inglesa, los salarios no hayan experimentado un aumento mayor. Pero es que, simultáneamente con la acumulación progresiva, se opera un cambio progresivo en cuanto a la composición del capital. La parte del capital global formada por capital fijo: maquinaria, materias primas, medios de producción de todo género, crece con mayor rapidez que la parte destinada a salarios, o sea a comprar trabajo. Esta ley ha sido puesta de manifiesto, bajo una forma más o menos precisa, por Mr. Barton, Ricardo, Sismondi, el profesor Richard Jones, el profesor Ramsay, Cherbuliez y otros.

Si la proporción entre estos dos elementos del capital era originariamente de 1 : 1, al desarrollarse la industria será de 5 : 1, y así sucesivamente. Si de un capital global de 600 se desembolsan 300 para instrumentos, materias primas, etc., y 300 para salarios, para que pueda absorber a 600 obreros en vez de 300, basta con doblar el capital global. Pero, si de un capital de 600 se invierten 500 en maquinaria, materiales, etc., y solamente 100 en salarios, para poder colocar a 600 obreros en vez de 300, este capital tiene que aumentar de 600 a 3.600. Por tanto, al desarrollarse la industria, la demanda de trabajo no avanza con el mismo ritmo que la acumulación del capital. Aumentará, pero aumentará en una proporción constantemente decreciente, comparándola con el incremento del capital.

Estas pocas indicaciones bastarán para poner de relieve que el propio desarrollo de la moderna industria contribuye por fuerza a inclinar la

balanza cada vez más en favor del capitalista y en contra del obrero, y que, como consecuencia de esto, la tendencia general de la producción capitalista no es a elevar el nivel medio de los salarios, sino, por el contrario, a hacerlo bajar, o sea, a empujar más o menos el valor del trabajo a su límite mínimo. Siendo tal la tendencia de las cosas en este sistema, ¿quiere esto decir que la clase obrera deba renunciar a defenderse contra las usurpaciones del capital y cejar en sus esfuerzos para aprovechar todas las posibilidades que se le ofrezcan para mejorar temporalmente su situación? Si lo hiciese, veríase degradada en una masa uniforme de hombres desgraciados y quebrantados, sin salvación posible. Creo haber demostrado que las luchas de la clase obrera por el nivel de los salarios son episodios inseparables de todo el sistema del trabajo asalariado, que en el 99 por 100 de los casos sus esfuerzos por elevar los salarios no son más que esfuerzos dirigidos a mantener en pie el valor dado del trabajo, y que la necesidad de forcejar con el capitalista acerca de su precio va unida a la situación del obrero, que le obliga a venderse a sí mismo como una mercancía. Si en sus conflictos diarios con el capital cediesen cobardemente, se descalificarían sin duda para emprender movimientos de mayor envergadura.

Al mismo tiempo, y aun prescindiendo por completo del esclavizamiento general que entraña el sistema del trabajo asalariado, la clase obrera no debe exagerar a sus propios ojos el resultado final de estas luchas diarias. No debe olvidar que lucha contra los efectos, pero no contra las causas de estos efectos; que lo que hace es contener el movimiento descendente, pero no cambiar su dirección; que aplica paliativos, pero no cura la enfermedad. No debe, por tanto, entregarse por entero a esta inevitable lucha guerrillera, continuamente provocada por los abusos incesantes del capital o por las fluctuaciones del mercado. Debe comprender que el sistema actual, aun con todas las miserias que vuelca sobre ella, engendra simultáneamente las condiciones materiales y las formas sociales necesarias para la reconstrucción económica de la sociedad. En vez del lema conservador de "¡Un salario justo por una

jornada de trabajo justa!", deberá inscribir en su bandera esta consigna revolucionaria: "¡Abolición del sistema del trabajo asalariado!"

Después de esta exposición larguísima y me temo que fatigosa, que he considerado indispensable para esclarecer un poco nuestro tema principal, voy a concluir, proponiendo la siguiente resolución:

1. Una subida general de los tipos de salarios acarrearía una baja de la cuota general de ganancia, pero no afectaría, en términos generales, a los precios de las mercancías.

2. La tendencia general de la producción capitalista no es a elevar el promedio standard del salario, sino a reducirlo.

3. Las tradeuniones trabajan bien como centros de resistencia contra las usurpaciones del capital. Fracasan, en algunos casos, por usar poco inteligentemente su fuerza. Pero, en general, fracasan por limitarse a una guerra de guerrillas contra los efectos del sistema existente, en vez de esforzarse, al mismo tiempo, por cambiarlo, en vez de emplear sus fuerzas organizadas como palanca para la emancipación final de la clase obrera; es decir, para la abolición definitiva del sistema del trabajo asalariado.

NOTAS

[1] Esta obra es el texto de un discurso de Carlos Marx en inglés en las sesiones del Consejo General de la Primera Internacional celebradas el 20 y el 27 de junio de 1865. Este discurso se originó de las palabras pronunciadas por John Weston, miembro del Consejo General, el 2 y el 23 de mayo. Weston trató de comprobar con sus palabras que una elevación general en el nivel de salarios no les traería provecho a los obreros y que, por tanto, las tradeuniones tenían un efecto "perjudicial". El manuscrito de Marx de este discurso se ha conservado. El discurso fue primero publicado en Londres en 1898 por la hija de Marx, Eleanor Aveling bajo el título de *Valor, precio y ganancia*, con un prefacio de Edward Aveling. En el manuscrito, las observaciones preliminares y los primeros seis capítulos no llevaban títulos, y fueron añadidos por Edward Aveling. El título empleado en la presente edición es el comúnmente aceptado.

[2]Las leyes del máximo fueron promulgadas por la Convención Jacobina el 4 de mayo, el 11 y el 29 de septiembre de 1793 y el 20 de marzo de 1794, durante la Revolución

Francesa. Estas leyes fijaban los límites máximos de los precios de las mercancías y los de los salarios.

[3]En septiembre de 1861 (1860 en el manuscrito de Marx), la Asociación Británica para el Fomento de la Ciencia celebró su XXXI reunión anual en Manchester, a la cual asistió Marx, entonces huésped de Engels en la ciudad. W. Newmarch, presidente de la sección económica de la asociación, también hizo uso de la palabra en la reunión, pero por un error cometido al correr de la pluma, Marx le citó con el nombre de Newman. Presidiendo la reunión de la sección, Newmarch pronunció un discurso titulado "Sobre qué extensión resuenan los principios de tribulación incorporados en la legislación del Reino Unido". (Véase *Report of the Thirty-first Meeting of the British Association for the Advancement of Science, Held at Manchester in September 1861*, Londres, 862, pág. 230).

[4]Se refiere a la obra en seis volúmenes del economista británico Thomas Tooke sobre la historia de la industria, el comercio y las finanzas. Se publicaron separadamente bajo los siguientes títulos: *A History of Prices, and of the State of the Circulation, from 1793 to 1837*, Vol. I-II, Londres, 1838; *A History of Prices, and of the State of the Circulation, in 1838 and 1839*, Londres, 1840; *A History of Prices, and of the State of Circulation, from 1839 to 1847 inclusive*, Londres, 1848; y T. Tooke y W. Newmarch, *A History of Prices, and of the State of the Circulation, during the Nine Years 1848-1856*, Vol. V-VI, Londres, 1857.

[5]Véase Robert Owen, *Observations on the Effect of the Manufacturing System*, Londres, 1817, pág. 76. Este libro apareció por primera vez en 1815.

[6]La demolición extensiva de las viviendas de los obreros agrícolas tuvo lugar a mediados del siglo XIX en Inglaterra, debido al febril desarrollo de la industria capitalista y a la introducción del modo de producción capitalista en la agricultura cuando había un "relativo exceso de población" en el campo. La demolicion extensiva de las viviendas se aceleró por el hecho de que la cantidad de la contribución para socorrer a los pobres pagada por un terrateniente dependia principalmente del número de los indigentes que vivían en su tierra. Así, los terratenientes demolieron deliberadamente esas viviendas que no necesitaban y en cambio podían ser usadas como refugios por la población "excesiva". (Para detalles, véase Carlos Marx, *El Capital*, t. I, cáp. XXIII-5-e, pág. 616, La Habana, 1965.)

[7]La Sociedad de las Artes establecida en Londres en 1754, fue una institución educacional y filantrópica burguesa. La conferencia sobre Las fuerzas aplicadas en la agricultura fue dictada por John Chalmers Morton, hijo de John Morton, que murió en 1864.

[8]Las leyes cerealistas de la Gran Bretaña, que tenían por objeto limitar o prohibir la importación de cereales, fueron introducidas en provecho de los grandes terratenientes. La abrogación de dichas leyes por el parlamento británico en junio de 1846 significaba una victoria para la burguesía industrial que había luchado contra ellas bajo la consigna de libre comercio.

[9]Véase David Ricardo, *On the Principles of Political Economy, and Taxation*, Londres, 1821, pág. 26. La primera edición apareció en Londres en 1817.

[10]Benjamín Franklin, *The Works*, Vol. II, Boston, 1836. El ensayo referido en el texto apareció en 1729.

[11]Adam Smith, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, Edimbourg, 1814 Vol. I, pág. 93.

[12]Thomas Hobbes, "Leviathan: or, the Matter, Form, and Power of a Commonwealth, Ecclesiastical and Civil", *The English Works*, Londres, 1839, Vol. III, pág. 76. pág. 78

[13]Se refiere a las guerras libradas por Inglaterra desde 1793 a 1815 contra Francia durante el período de la Revolución burguesa de Francia a fines del siglo XVIII. Durante estas guerras el gobierno británico estableció un régimen de terror contra el pueblo trabajador. Durante este período, en particular, se reprimieron varias insurrecciones populares y se promulgaron leyes prohibiendo las asociaciones obreras.

[14]C. Marx hace alusion al folleto de Thomas Malthus titulado *An Inquiry into the Nature and Progress of Rent, and the Principles by which it is regulated*, Londres, 1815.

[15]Se refiere al folleto, *An Essay on Trade and Commerce: containing Observations on Taxes*, publicado anónimamente en Londres en 1770. Se ha atribuido a J. Cunningham.

[16]Se refiere al debate en el parlamento británico en febrero y marzo de 1832, acerca de la Ley de diez horas sobre el trabajo de los niños y adolescentes, propuesta en 1831.

[17]Yaggernat es una encarnación del dios hindú Vishnu. El culto a Yaggernat, caracterizado por pomposas ceremonias y fanatismo religioso, solía manifestarse en el autotormento y la inmolación suicida. Durante las fiestas tradicionales en honor de Yaggernat, la imagen de Vishnú-Yaggernat se transportaba en un enorme carro a cuyo paso muchos creyentes se arrojaban encontrando la muerte bajo sus ruedas.

[18]W. T. Thornton, *Over-population and Its Remedy*, Londres, 1846.

[19]Según las Leyes de Pobres, originalmente establecidas en Inglaterra en el siglo XVI, cada parroquia recaudaba una cuota a sus vecinos para la beneficencia. Aquellos que no podían mantenerse o mantener a su familia acudían en busca de su auxilio.

[20] Véase el capitulo XXV del tomo I de *El Capital*, La Habana, 1965, pág. 701, nota 1: "Aquí, nos referimos a las verdaderas colonias, a territorios virgenes colonizados por inmigrantes libres. Los Estados Unidos son todavía, económicamente hablando, un país colonial de Europa. Por lo demás, también entran en este concepto aquellas antiguas plantaciones en que la abolición de la esclavitud ha venido a transformar de raiz la situación." Desde que en todas las colonias la tierra se ha convertido en propiedad privada, han quedado también cerradas las posibilidades para transformar a los obreros asalariados en productores independientes.

[21]David Ricardo, *On the Principles of Political Economy, and Taxation*, Londres, 1821, pág. 479.